

**UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**



**TESIS DOCTORAL**

**La concentración de empresas industriales en España**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR  
PRESENTADA POR

**Juan Francisco Arenas García**

DIRECTOR:

**Rafael Martinez Cortiña**

**Madrid, 2015**

**UNIVERSIDAD DE MADRID**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES**  
**SECCION DE CIENCIAS ECONOMICAS**

**"LA CONCENTRACION DE EMPRESAS INDUSTRIALES EN ESPAÑA"**  
**POR JUAN FRANCISCO ARENAS GARCIA**

**TESIS DOCTORAL DIRIGIDA POR EL**  
**CATEDRATICO DOCTOR**  
**DON RAFAEL MARTINEZ CORTINA**

**- I N D I C E -**

**" LA CONCENTRACION DE EMPRESAS  
INDUSTRIALES EN ESPAÑA "**

<b>0.- <u>Introducción</u></b> . . . . .	<b>1</b>
<b>I.- Problemática general de la concentración de empresas; es-</b> <b>quema metodológico</b> . . . . .	<b>11</b>
<b>I.1.- Los componentes estructurales de la industria con -</b> <b>temporáneas</b> . . . . .	<b>16</b>
<b>I.1.a. Las funciones de la planificación en el mar-</b> <b>co de la gran empresa</b> . . . . .	<b>20</b>
<b>I.1.b. Gran empresa y dimensión óptima</b> . . . . .	<b>23</b>
<b>I.2.- Las posibilidades de la concentración empresarial.</b> . . . .	<b>29</b>
<b>I.2.a. Crecimiento interno y el crecimiento externo</b> <b>de la empresa</b> . . . . .	<b>32</b>
<b>I.2.b. Las economías de escala en los procesos de -</b> <b>integración</b> . . . . .	<b>36</b>
<b>I.2.c. Estrategia y mitos de la concentración empre-</b> <b>sarial</b> . . . . .	<b>41</b>
<b>I.3.- Programación de una concentración; objetivos, motiva-</b> <b>ciones, oportunidad, cauce jurídico y financiero de</b> <b>la operación</b> . . . . .	<b>46</b>

I.4.- Modalidades de la concentración empresarial . . .	57
I.4.1. La concentración técnica. Ventajas . . . .	62
Los complejos industriales integrados . .	68
I.4.2. La concentración económica . . . . .	72
II.- <u>La concentración de empresas en España. La influencia</u> -	
<u>de las políticas industrial y fiscal.</u> . . . . .	83
II.1.- Caracteres generales del fenómeno . . . . .	89
II.2.- El fortalecimiento dimensional de las empresas .	91
II.2.a. Estructura dimensional de las empresas -	
españolas; número de empresas y dimen -	
sión media . . . . .	97
II.2.b. Las pequeñas y medianas empresas indus -	
triales . . . . .	112
II.3.- Los estímulos fiscales y financieros de la con -	
centración empresarial . . . . .	117
Disposiciones vigentes: El Decreto de 25 de no -	
viembre de 1971 . . . . .	123
El procedimiento de solicitud y la concesión de	
los beneficios . . . . .	127
II.4.- Los resultados de la política española en materia	
de concentración. Análisis del período 1959-1970.	138

Anexo II.1.- Beneficios fiscales concedidos por el Decreto de 25 de noviembre de 1971 y regíme- nes de aplicación . . . . .	150
---	-----

Anexo II.2.- Decreto de 25 de noviembre de 1971 - Régimen de extensión a las operaciones de - concentración de los beneficios sobre Indus- trias de Interés Preferente . . . . .	155
---	-----

III.- Resumen sectorial de las concentraciones de empresas -  
en España . . . . .

III.1.- Consideraciones estructurales del sector Side- rúrgico ante el fenómeno de la concentración empresarial . . . . .	160
III.1.a. Características principales del sec- tor Siderúrgico . . . . .	166
III.1.b. La Acción Concertada . . . . .	172
III.1.c. Las concentraciones de empresas en - el sector Siderúrgico . . . . .	182

III.2.- Consideraciones estructurales del sector Quí- mico ante el fenómeno de la concentración em- presarial . . . . .	190
III.2.a. Estructura dimensional . . . . .	194
III.2.b. Localización industrial . . . . .	202
III.2.c. Productividad . . . . .	207
III.2.d. Las concentraciones de empresas en - el sector Químico . . . . .	211

**IV.- Conclusiones . . . . . 223**

**Legislación básica sobre concentraciones de empresas**

**Bibliografía consultada . . . . . 235**

.....

0.- INTRODUCCION

## 0.- INTRODUCCION

"Nuestro problema, en una palabra, es conocer la realidad económica y analizarla de una manera científica; es decir, sistemática. Para ello tenemos - que disponer los diferentes elementos en una serie de relaciones mutuas que juntas integran una estructura conceptual tanto más válida cuanto más fielmente refleje la disposición y relaciones de los elementos en la realidad. Para esos fines de conocimiento podemos y hasta necesitamos acotar una parte de la realidad y por eso podemos hablar de estructuras parciales, como la agrícola o la de una provincia o región; pero no porque en la realidad se den soluciones de continuidad que aislan tales estructuras del resto o que les comuniquen una "individualidad" específica y singular, sino sencillamente porque no seríamos capaces de abarcar el objeto de nuestro estudio si lo dejáramos prolongarse indeterminadamente en el tiempo y en el espacio". (1)

El párrafo precedente del profesor Sampedro, refleje con exactitud a través de las palabras justas de su magisterio, la aten

---

(1). SAMPEDRO, J.L.- "Realidad económica y análisis estructural".- Ed. Aguilar. Biblioteca de Ciencias Sociales. Sección Economía.- Madrid, 1959.- Página 237.



ción que en el universitario debe despertar el estudio científico y sistemático de la realidad económica. Ciertamente que esta atención cambiará a inquietud, en primer lugar, porque ante el enfrentamiento con esa realidad, la principal sensación que se experimenta es la del desaliento motivado por la imposibilidad personal para resolver una problemática compleja que ni siquiera durante nuestra corta etapa de Universidad habíamos conseguido vislumbrar. Pero posteriormente se transformará en inconformismo como resultado de la observación de dicha realidad a través del prisma de nuestra actuación profesional, experiencia que supone la investigación sistemática de la misma sin aceptar previamente las relaciones de causa a efecto que de la simple toma de contacto pudieran deducirse.

La concentración de empresas industriales constituye un hecho singular de la realidad contemporánea cuyas repercusiones económicas y sociales están ampliamente reconocidas. El carácter especial con que este fenómeno se manifiesta en España, en donde por las diferentes esferas de la Administración estatal se aboga por la conveniencia de estimular y fomentar el número de fusiones y asociaciones y que, sin embargo, encuentra un eco escaso por parte del sector empresarial según se desprende de la reducida cifra de operaciones llevadas a término, despertó en nuestro afán investigador el deseo por encontrar una explicación coherente a la antinomia planteada, habiéndonos llevado a dedicar a esta tarea la presente tesis, cuyas conclusiones deberán comprenderse dentro de las coordenadas de tiempo y espacio a las que el más elemental estudio de la realidad económica ha de circunscribirse.

La elección de este tema como objeto de investigación, viene además apoyada por otra argumentación de índole profesional, cual es la de la experiencia dentro de un organismo de la Administración Pública que ejerce una función determinante en el proceso de concentración empresarial. Como es sabido, la legislación vigente dispone la concesión de beneficios fiscales y financieros a este tipo de operaciones, condicionados, por parte de las empresas interesadas, al cumplimiento y observancia de ciertos requisitos - que el Ministerio de Industria tiene encomendado cuidar e informar de modo favorable. La experiencia profesional que me brindó el estudio de la problemática de la concentración, tanto desde el ángulo de la esfera pública, como del de la empresarial que he vivido simultáneamente con aquélla, inspiró el deseo por profundizar en el estudio de dichos problemas, siguiendo el método del análisis científico que como universitarios estamos obligados a utilizar.

Consiste dicho método no tanto en la descripción meramente expositiva de la parcela de la realidad que pretendemos explicar, v.g., las concentraciones de empresas industriales en España, como en el reconocimiento de las causas últimas que subyacen tras el fenómeno de la concentración. El análisis científico de esta realidad, tal como la presente tesis intenta realizar, no puede entonces quedar reducido a una mera descripción de los hechos más significativos producidos en la misma, sino que procurará "ahondar en lo que está detrás de las cosas, buscando una formalización de las relaciones de interdependencia (existentes) entre los elementos no visibles fácilmente, que son los que en definitiva permiten caracterizar una realidad y las perspectivas de que se produzca una transformación de las instituciones y de las relaciones de producción -

acorde con las necesidades del desarrollo. Cuanto más se profundiza en ese análisis más completa será la visión científica de la realidad" (2).

Ello supone, evidentemente, que existen y permanecen en el tiempo unas determinadas relaciones de interdependencia entre los elementos que tipifican la realidad de las concentraciones de empresas en nuestro país, cuyo análisis -como señalaba en el párrafo precedente el profesor Martínez Cortiña-, en la medida en que sea más o menos profundo, contribuirá a completar la visión científica de una realidad que por el momento acapara un particular interés desde el punto de vista económico.

---

(2) MARTINEZ CORTIÑA, R.- "La influencia de la metodología estructuralista en la economía". Artículo publicado por la Revista del Consejo Superior de Investigaciones Científicas; "Anales de Economía".- Separate del nº 9 de la citada Revista. Enero-marzo 1971. Página 70.

Nuestra tesis aborda, en primer lugar, la problemática general de las concentraciones de empresas. Como señala J. Parent (3), los problemas implícitos en la dinámica empresarial, las relaciones interempresas, los agrupamientos, etc., apenas se preocupaban a los economistas hasta fechas más bien recientes; era un terreno reservado a los periodistas, a los polemistas, -"y si bien algunos estudios no carecían de interés, en el fondo sacrificaban a lo pintoresco y anecdótico la crítica del sistema económico"-.

A lo largo de este primer capítulo se analizarán en cuatro apartados, los siguientes aspectos relacionados con la concentración:

- Los componentes estructurales de la industria contemporánea. Funciones de la planificación en el marco de la gran empresa. Gran empresa y dimensión óptima.
- Las posibilidades de la concentración de empresas. El crecimiento interno y el crecimiento externo. Las economías de escala en los procesos de concentración. Estrategia y mitos de la concentración empresarial.
- Programación de una concentración: análisis de cada uno de los elementos o factores básicos de la operación. Los objetivos. Las motivaciones de las partes. Oportunidad o logística de la concentración. El cauce jurídico o financiero.
- Las modalidades de la concentración empresarial.

---

(3). JEAN PARENT.- "La concentration industrielle".- Collection "Presses Universitaires de France". (L'economiste). Paris, 1970. Páginas 5 y siguientes.

En el sistema industrial contemporáneo, el término "concentración de empresas" confiere especial significación a un conjunto de técnicas instrumentadas con la finalidad expresa de facilitar el crecimiento y expansión empresarial. Este conjunto de técnicas que afectará de manera singular aspectos de la realidad económica, -v.g., el régimen de competencia-, condicionando los componentes reales, tecnológicos e incluso institucionales de la misma empresa y, sobre todo, su comportamiento posterior en el mercado, puede ser tan amplio como las circunstancias de tiempo y de cada operación concreta lo permitan, si bien, se ha considerado oportuno polarizar este conjunto de técnicas, en torno a los modelos principales de la concentración: la concentración técnica o constitución de unidades físicas de gran dimensión (4), y la concentración económica, o conjunto de acciones encaminadas a favorecer y estimular la colaboración interempresarial en su más amplia acepción. Aún cabía señalar un tercer modelo dentro de esta tipología: la concentración financiera o modalidad que comprende determinados tipos de agrupaciones interempresariales -v.g., los holdings, los trusts o los cartels de empresas-, pero al nivel de las personas físicas o jurídicas que detentan la titularidad o posesión de la propiedad de la empresa. Sin embargo, por las especiales circunstancias que concurren en la descripción de este tercer modelo de la concentración, se ha excluido su análisis del contenido de la tesis, atendiendo -además- a otro orden de argumentos no menos importantes, como son los de sus efectos claramente res-

---

(4) J. CHARDONNET.- "Geographie industrielle". Tomo II ("L'industrie").- Ed. Sirey. París, 1965.- Páginas 113 y siguientes.

trictivos sobre las condiciones competitivas del mercado. Por el contrario, los de las modalidades anteriores eran manifiestamente de signo positivo.

También se ha omitido, deliberadamente, el tratamiento del factor humano en este estudio, por considerar que las concomitancias de su problemática concreta con cualquier tesis sociológica al respecto, desbordaría el planteamiento puramente económico que pretende darse al presente estudio. (Se hace alguna referencia al factor trabajo, especialmente cuando se tiene en cuenta que uno de los aspectos de solución más compleja en la resolución de toda concentración es el de índole laboral. Sin embargo, su simple enunciado, no libera de la obligación de incidir sobre un tratamiento más profundo del tema en razón a los lazos que mantiene con otros campos doctrinales -jurídico o sociológico- ajenos a nuestra investigación).

El segundo capítulo de la tesis analiza el fenómeno de la concentración empresarial referido al caso concreto de España. Cuatro son, igualmente, los apartados principales que jalonan la exposición y síntesis del capítulo. En el primero, se recogen los efectos de las medidas de política económica industrial y fiscal sobre la estructura de las empresas españolas, a través de su influencia sobre el factor dimensión.

El segundo de los apartados, contempla el fortalecimiento de la dimensión de la empresa industrial española y la preocupación latente de nuestras autoridades administrativas por instru

mentar unas determinadas exposiciones orientadas con ese fin. Se incluyen en este apartado otros dos más que guardan entre sí una estrecha relación; uno, exponiendo la actual estructura dimensional de las industrias españolas, que descubrirá la realidad minifundista de nuestro sector secundario, y otro, que resumirá la problemática de las pequeñas y medianas empresas (PME) en nuestro país, por cuanto que constituyen el grupo empresarial más numeroso de la estructura antes analizada.

En un tercer apartado se pasan revista a los estímulos fiscales y financieros de la concentración de empresas en España, distinguiendo, con especial énfasis, los dos casos diferenciados por nuestro ordenamiento jurídico vigente: el de la plena integración con pérdida de la personalidad jurídica, y el de la asociación.

El cuarto apartado refleja, estadísticamente, los resultados de la política de concentraciones existente en el país, a lo largo del período comprendido entre 1959 y 1970. Una de las conclusiones que inmediatamente se desprenden del repaso de las cifras expuestas en este apartado, es la de que el movimiento de concentración apenas si ha existido en nuestro país -en las modalidades convencionales de absorción o de fusión- a juzgar por la parquedad del número de operaciones contabilizadas en dicho período y con relación al de la totalidad de empresas industriales existentes.

En el tercer capítulo, se pretende ahondar sobre la realidad del fenómeno de la concentración empresarial, en torno a -

dos sectores industriales tan complejos y a la vez tan importantes en el contexto industrial español como son el sector Siderúrgico y el sector Químico.

De manera particularizada, cada uno de los dos apartados en que se subdivide este capítulo analiza los factores más relevantes que, bajo unos supuestos o motivaciones concretas, abonan la necesidad de transformar las estructuras industriales de cada sector por la vía de concentración. Dichos factores no son sino los del tamaño o dimensión de las empresas existentes, la localización geográfica de las plantas industriales y la productividad de las explotaciones y del personal empleado. La consideración de otros factores no menos importantes que los anteriores, tales como el consumo aparente, el comercio exterior o la capacidad financiera de las empresas, se han dejado al margen al objeto de poder ofrecer conclusiones perfectamente simplificadas y que al propio tiempo reflejaran con un número limitado de variables el comportamiento real del sector.

Las conclusiones que de este análisis sectorial caban desprender, juntamente con las entresacadas por cada uno de los capítulos anteriores, cierran el contenido de la presente tesis en la que hemos incluido las reseñas bibliográficas y de legislación que han hecho posible nuestra labor investigadora.



I. PROBLEMATICA GENERAL DE LA CONCENTRACION DE EMPRESAS

## I. PROBLEMÁTICA GENERAL DE LA CONCENTRACION DE EMPRESAS

Posiblemente sea la concentración de empresas uno de los fenómenos más característicos que informan la realidad económica - con posterioridad a la segunda guerra mundial. En su planteamiento, dicho fenómeno manifiesta una cierta tendencia al gigantismo o al monopolio que es consecuencia directa -la mayor parte de las veces- de la especialización técnica y de la planificación ordenada de la producción que a sí misma se impone la gran empresa. Ahora bien: ¿responde ésta a la necesidad del cambio de estructuras que implícitamente late en toda operación de concentración?

Un hecho resulta irreversible; nuestra época está significada, en cierto modo, por el espíritu de la gran empresa. Hasta tal punto ello es evidente que algunos autores han creído encontrar en ellas, durante la actual era tecnológica, el equivalente a lo - que los grandes monasterios significaron en la Edad Media (1). Y lo que es más cierto aún; las grandes empresas no solamente ocupan un lugar preponderante sino que su importancia continua en progresivo aumento.

---

(1). Michel DRANCOURT.- "Les clés du pouvoir". Les grandes études contemporaines.- Librairie A. Fayard.- Paris 1964.- Página 11.

Sin embargo, un repaso histórico de la evolución doctrinal de la Ciencia Económica descubre que la preocupación por el tema de la gran empresa arranca prácticamente de los albores de la misma y en concreto del gran pensador que fué Adam Smith. Si la división del trabajo constituye el motor que activa el sistema económico a través de los incrementos de productividad, la especialización de tareas que necesariamente acompaña a dicha división solamente es posible cuando la dimensión de la planta productiva sobrepasa unos valores mínimos que hacen factible, en definitiva, aquella asignación de tareas a cada puesto de trabajo. Se inicia con este planteamiento -y pese a la dificultad de su contrastación- la polémica que sobre la dimensión más conveniente de las plantas industriales ocupará buena parte de la literatura económica desde el siglo XVIII en adelante, y que se reavivará con especial intensidad en las últimas décadas del presente siglo, sobre todo a partir de los años treinta.

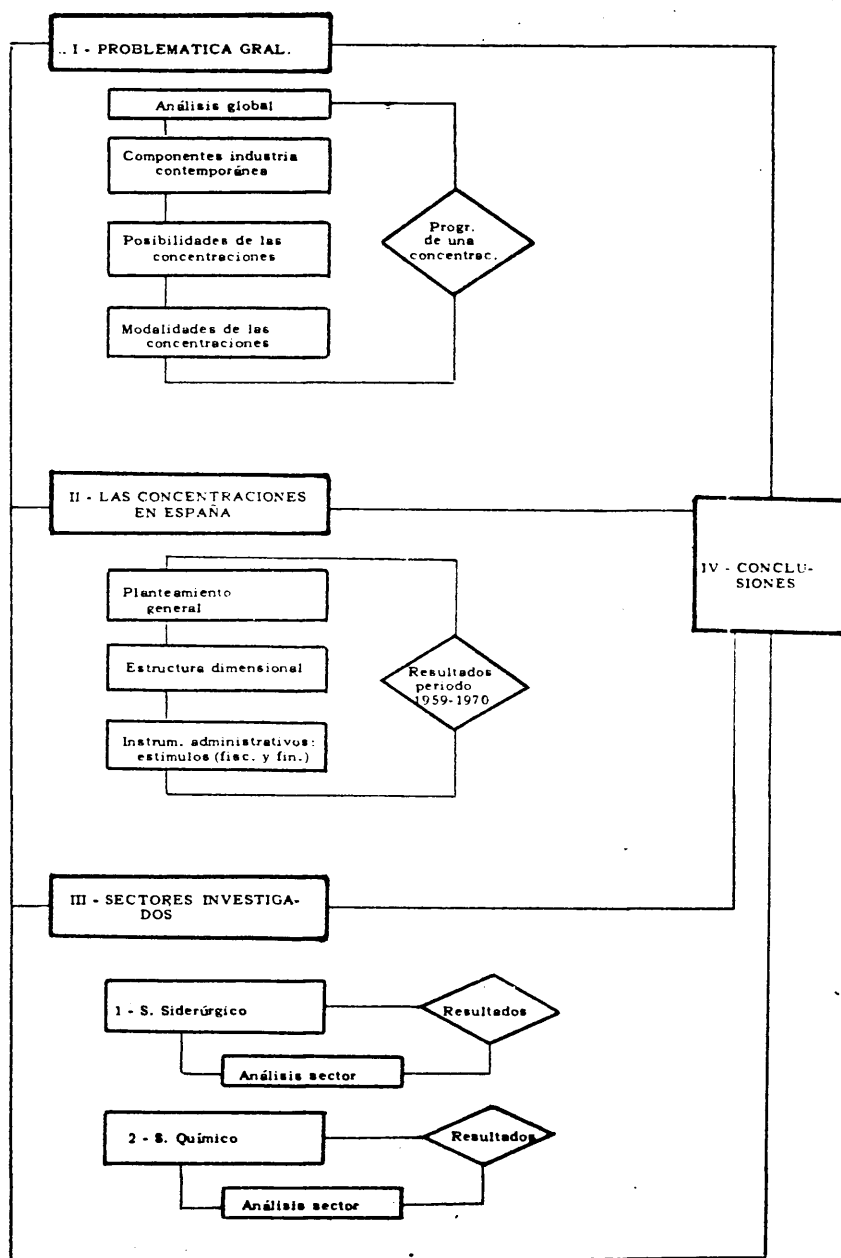
Pero mientras para Sismondi y Marx el tema de la gran empresa es abordado como una consecuencia lógica de la evolución del sistema económico hacia un capitalismo integral, en el que la acumulación de industrias y de capital forzosamente provocará la desaparición de las pequeñas empresas en favor de un número reducido de empresas gigantes que, en una segunda fase, serán absorbidas por el Estado proletario, el análisis efectuado por otros autores ajenos a la interpretación materialista de la historia es completamente distinto. Las tesis de Marshall, Pigou o Shonfield -entre las más relevantes-, defienden la coexistencia de grandes y pequeñas empresas dentro del marco económico, a la par que reconocen en unas y otras ventajas bien concretas derivadas del he-

cho de su mayor o menos dimensión. También dentro de esta línea, los trabajos más recientes de Bain, Parent y otros significan interesantes aportaciones al problema de la determinación de la dimensión más eficaz de las plantas productivas, aunque en forma paralela, tratan el problema de la concentración de las distintas unidades productivas al objeto de mejorar la participación de las mismas en un mercado cada vez más competitivo.

En la realidad, el papel que desempeñan las grandes empresas en el seno de las economías con un mayor grado de desarrollo, es preponderante. Un breve repaso a las estructuras empresariales de estos países descubre, entre las notas observadas más sobresalientes, la adscripción de un limitado número de empresas a los sectores más indicativos de la economía del país. Cuando nos referimos a la industria Química de Alemania, de los Estados Unidos, de Inglaterra o de Francia, por ejemplo, indirectamente estamos apuntando la existencia de un pequeño grupo de empresas de características dimensionales e incluso de diversificación productiva diferentes, pero que con su comportamiento productivo, comercial, tecnológica, etc., condicionan el grado de desarrollo del país a que pertenecen. Y otro tanto podría decirse con las industrias Petrolquímica, Automovilística, Electrónica o Aeronáutica, que dentro del sector secundario ofrecen caracteres, en este orden, similares.

No obstante, lo que realmente manifiestan las estructuras productivas de estos países es la existencia de un número excesivo de empresas industriales con dimensiones por debajo de las que corresponden a sus volúmenes óptimos de producción. Para dichas empresas -

### ESQUEMA METODOLOGICO



la concentración o integración de sus actividades económicas, puede ser -y de hecho lo es-, un instrumento de probada eficacia para alcanzar la dimensión que más conviene a sus procesos de producción.- La concentración de empresas parece así, llamada a desempeñar un importante papel en el contexto de la economía contemporánea.

En esta línea, la presente tesis aborda los problemas planteados por la concentración de las empresas industriales españolas - de acuerdo con el esquema metodológico incluido a continuación.

El que dicho estudio venga referido a dos sectores de cabecera de la industria nacional, obedece al hecho de que las conclusiones que para cada uno pudieran establecerse son generalizables - con las limitaciones que en el capítulo correspondiente a las Conclusiones se establecerán- a los demás sectores o ramas de actividad en que se divide la producción industrial del país. Por ello, y en principio, consideramos como válida esta selección.

### I.1. Los componentes estructurales de la industria contemporánea

Entre los caracteres más relevantes de los sistemas ecónómicos occidentales, seguramente los más destacados son los de utilizar para sus procesos de producción tecnologías avanzadas junto con el empleo de capital en proporciones crecientes.

Como sostiene el profesor Galbraith, el sistema industrial

de los países occidentales no es sino una consecuencia inmediata del progreso científico y tecnológico, entendido éste como una aplicación sistemática del conocimiento organizado a las tareas prácticas (2). El progreso tecnológico impone, consiguientemente, el perfeccionamiento continuo de la organización y de la decisión, y ambas, organización y decisión, suelen darse en la gran empresa con una trascendencia y efectividad mayores a las que, paradójicamente, se lograrían en empresas dimensionalmente más reducidas. Según había ocasión de comprobar, las ventajas específicas de la gran empresa en los principales sectores económicos constituyen el verdadero motor que impulsa la creación y mantenimiento de las mismas en el mercado. Al proyectarse dichas ventajas en los aspectos de distribución, o en los de financiación y coste, las tesis que apoyan su existencia en el sistema económico encuentran plena justificación.

Por otra parte, la evolución tecnológica está condicionada a los frutos de la investigación científica y técnica. El espectacular progreso tecnológico observado en los últimos años, no sólo continúa su marcha expansiva, sino que resulta de todo punto imposible prever su final (3).

---

(2).- John K. GALBRAITH.- "The new industrial state".- Trad. castellana, Ed. Ariel.- Colección Zetein. Barcelona 1967.- Página 28.

(3).- Se le atribuye al respecto a Robert Oppenheimer un sugestivo cálculo según el cual desde hace aproximadamente ciento cincuenta años, viene a duplicarse cada década el acervo cultural de la humanidad. Ello exige, a nivel personal, una constante puesta al día de los conocimientos básicos so pena de correr el riesgo de quedar desfasado de los mismos a la vista de los descubrimientos e innovaciones científicas de los años más recientes.

La gran empresa tiene, en principio, mayores posibilidades para beneficiarse de los recursos que le ofrece la innovación técnica por cuanto que puede destinar una parte considerable de sus presupuestos a financiar los programas de investigación impuestos por la puesta en marcha de nuevas producciones. No se quiere decir con ello que el sostenimiento de este tipo de programas sea patrimonio exclusivo de la gran empresa, sino que éstas, por su particular estructura financiera, se encuentran en mejores condiciones que las demás para afrontar dichos gastos. Una rápida consideración de las siguientes cifras puede servir de referencia: (4)

- aproximadamente las tres cuartas partes de los gastos totales en investigación, son realizados en los Estados Unidos por sociedades cuya plantilla de personal supera los cinco mil empleados.
- las empresas de hasta quinientos empleados apenas si alcanzan a cubrir el diez por ciento de dichos gastos.

Las raíces del progreso tecnológico, deberán entonces buscarse entre las innovaciones y los descubrimientos científicos. De hecho se asiste en todos los países a la toma de conciencia de la necesidad de investigación por parte de las unidades empresariales con independencia de las características dimensionales de cada una. El hecho de que la financiación de estos programas de investigación grave fuertemente los presupuestos de la empresa que los lleva a cabo, constituye sin duda uno de los fundamentos más sólidos y coherentes de la cooperación interempresarial. Precisamente las concentraciones

---

(4).- M. A. ADELMAN.- Declaración ante el Subcomittees on Antitrust and Monopoly.- Economic Concentration (J. K. Galbraith, obra citada, página 49, nota 9).



de empresas en las modalidades de Asociaciones y Sociedades de Investigación, contribuyen en cierta medida a la satisfacción de las necesidades de investigación con que se enfrentan las empresas pertenecientes a un determinado sector industrial sujeto a frecuentes cambios tecnológicos y que, por su reducidas dimensiones, no pueden disponer de centros experimentales ni equipo auxiliar sin menoscabo de desviar para estos fines una importante cantidad de sus recursos corrientes ya asignados a otras necesidades.

El desarrollo industrial exige también la realización de grandes inversiones, y ello por varios motivos. El paso del taller artesano a la gran planta industrial exige de la disposición de equipos, instalaciones y maquinaria más completa; supone la existencia -o en caso contrario la creación- de unas determinadas infraestructuras de transporte, cuyos costes de mantenimiento varían en función de la naturaleza del producto y de la utilización que de ellas se haga; supone, igualmente la dedicación de una parte considerable de sus propios recursos al perfeccionamiento de sus técnicas comerciales, si no quiere correr el riesgo de sentirse competitivamente desplazada por otras empresas de la misma rama o sector de actividad.

La expansión de la industria contemporánea aparece entonces condicionada tanto por la evolución tecnológica, fruto de la investigación científica y técnica como por la disponibilidad de los recursos financieros necesarios para poder llevar a cabo sus programas de crecimiento. Las fuentes de procedencia normal de estos recursos son: la autofinanciación empresarial, el crédito ban-

cario y el mercado de capitales.

En los apartados que siguen, se abordan dos problemas de gran trascendencia en relación con los componentes estructurales de capital y tecnología examinados. El primero hace referencia a las funciones de planificación por las que guía su actividad la gran empresa. El segundo trata el problema de la elección entre las alternativas de la dimensión física empresarial y de la consecución de la capacidad óptima de producción. Comencemos por el primero.

I.1.a.- Las funciones de la planificación en el marco de la gran empresa

El proceso productivo empresarial cuyos factores de tecnología y capital fueron precedentemente apuntados, se encuentra sometido con relativa frecuencia a la incertidumbre del mercado, tanto en materia de precios como de cantidades demandadas. La necesidad de limitar en lo posible los efectos de dicha incertidumbre constituye para la empresa un objetivo importante por cuanto condiciona su desenvolvimiento futuro. A la resolución de este problema contribuye la función planificadora.

Puede decirse de la planificación industrial que nace como instrumento dirigido hacia el control del mercado, para lo cual se le reconoce una finalidad expresa: garantizar el equilibrio empresarial con independencia de la actuación de los precios y demás variables reguladores de las transacciones efectuadas en el mercado.

Los fines de la empresa, especialmente la maximización del beneficio, restan subordinados a los fines de la planificación, éstos es, a la eliminación o limitación de los riesgos del mercado a través del control sobre la oferta o la demanda, finalidad que se le supone inherente al proceso productivo.

Las funciones propias de la planificación empresarial abarcan una amplia gama de tareas entre las que no son las menos importantes las de decisión de los precios, organizar e intervenir la demanda de sus propios productos, estudiar los precios de las materias primas, garantizar la oferta y el suministro de sus producciones en el mercado, e incluso los aspectos laborales y sociales que acompañan la actividad productiva de la empresa. Todas estas funciones encuentran en el factor dimensional el complemento indispensable que la realización de las mismas requiere, sin que con ello quiera decirse que el buen fin de los objetivos planificados quede condicionado por la magnitud o tamaño de la empresa que lleva a cabo la planificación.

Resulta evidente que la gran empresa desempeña un papel importante como instrumento de control del mercado. En primer lugar por el mayor peso de su producción que significa por sí misma una proporción considerable de la oferta global. Pero principalmente, porque gracias a la funcionalidad de la dimensión, la gran empresa se permite paliar el componente elástico del mercado reduciéndolo, mediante la diversificación de su producción, a unos límites concretos; es decir, la gran empresa que elabora una variedad considerable de productos, puede repartir la incertidumbre del mercado entre dichos productos con un riesgo mínimo compatible con la continua

ción de su actividad. (5) Desde este punto de vista, la superioridad de la gran empresa es evidente.

La gran empresa tiende a controlar el mercado, aun cuando dicho control no sea tan completo como quisiera pues, la existencia de factores subjetivos en el mismo como son la conducta del consumidor, las tendencias modales en el tiempo, incluso las preferencias - que imponen los cambios institucionales, contrarrestan el progreso - alcanzado por las técnicas que se sirve la empresa para establecer dicho control. Por supuesto que todas estas técnicas son esencialmente distintas -técnicas publicitarias, de comercialización y diseño del producto, de distribución etc.-, pero sin embargo, todas ellas van orientadas según una misma finalidad, a canalizar la demanda global del mercado hacia los productos fabricados por la gran empresa, que es quien financia, en definitiva, la operatividad de aquellas técnicas.

Por el contrario, el control del mercado queda fuera las - más de las veces, de las posibilidades de la pequeña empresa; en - primer lugar porque su peso específico en el mismo es mucho menor, - pero sobre todo, porque el carácter de sus producciones es de complementariedad con relación a las de la empresa multidimensional, -

---

(5).- Karl KAYSEN, en "The corporation in modern society" aplica el calificativo de "compañía políglota" a que por su gran dimensión y producción diversificada pueden absorber las consecuencias adversas del mercado diluidas entre las diferentes líneas productivas que dichas compañías acometen. Ed. Harvard University Press.- Cambridge, USA 1959, Página 99 y 100.

constituyendo excepción el caso en que, por las especiales condiciones del producto, la empresa detente sobre el mercado un cierto poder o grado de monopolio. Con la salvedad de este caso, la situación competitiva en que se desenvuelve siempre es menos amplia que si se tratara de la gran unidad dimensional.

#### 1.1.b.- Gran empresa y dimensión óptima.

En un gran número de ocasiones, las ventajas específicas de la gran empresa provienen de que el factor dimensional es, en sí mismo, un elemento condicionante de la actividad productiva, por ejemplo, las producciones de química básica, las siderúrgicas integrales, o la producción de energía atómica.

En otras, la gran dimensión constituye un supuesto previo para poder alcanzar objetivos comerciales bien amplios, por ejemplo la fabricación de automóviles, de jabón en polvo, o de bebidas refrescantes, cuando estas fabricaciones van orientadas a la cobertura de áreas comerciales extensas.

Finalmente, en otros casos, la dimensión será una condición imprescindible para poder prestar aceptablemente determinados servicios. Es el caso de las empresas bancarias y de seguros que extienden su red operativa a la totalidad del territorio nacional.

En cada uno de los casos apuntados, las ventajas que manifiestan las grandes empresas sobre las de mediana y pequeña capacidad de producción son evidentes. A las ventajas de tipo técnico -que su-

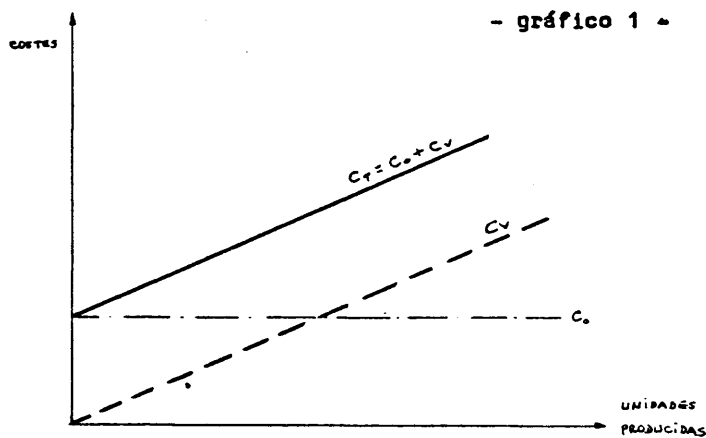
ponen un óptimo aprovechamiento de la capacidad productiva- , siguen las de tipo institucional -que significan el mantenimiento de una estructura flexible a los cambios e innovaciones ocurridos en el sistema- y de tipo financiero -posibilidades más amplias de financiación al poder acudir al mercado de capitales-; como es lógico, todas estas ventajas inclinan favorablemente el peso de la dimensión sobre el sistema económico.

Si bien es cierto que la amplitud de mercados o la competencia con empresas más grandes, plantea a la gran empresa el problema de ostentar un cierto poder económico imprescindible para poder actuar según unos criterios propios, la auténtica trascendencia del problema no lo es tanto hacia la magnitud empresarial cuanto hacia la dimensión efectiva o dimensión óptima de la empresa, concepto éste de difícil definición y sobre el que tal vez sea conveniente hacer algunas consideraciones.

La definición que elabora la Teoría Económica acerca de la "dimensión óptima" se corresponde con la del volumen o intervalo de la producción en donde los costes son constantes o decrecientes respecto al número de unidades producidas. Ahora bien, el hecho de que exista un coste medio unitario constante en una zona o intervalo, no siempre de fácil determinación, lleva a preguntarnos hasta que extremo el tamaño de la empresa es un factor de reducción de costos.

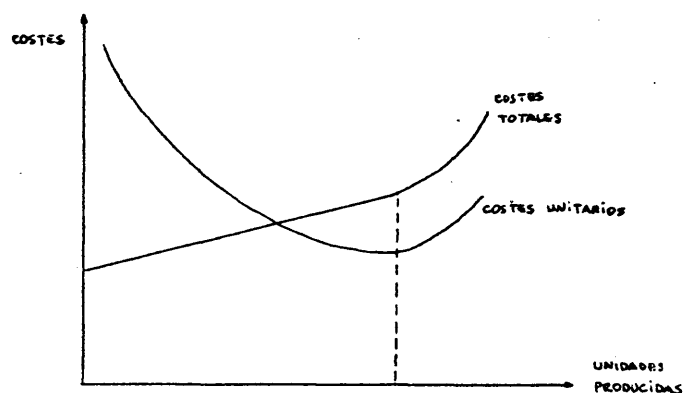
El gráfico 1 ofrece la representación de las curvas de costes de una empresa cualquiera, distinguiendo unos costes fijos, independientes de la actividad económica empresarial (por lo que -

también reciben el nombre de costes de estructura), y unos costes variables que son función directa de dicha actividad.



Pero esta representación de la curva de costes totales, solamente es válida dentro de determinados límites de actividad por encima de los cuales el comportamiento de los costes variables supera proporcionalmente a los volúmenes producidos. Así, al forzar el ritmo normal de actividad de una empresa, se originan unos costes adicionales de resultados de las horas suplementarias empleadas, del incremento de los stocks de productos intermedios, o por el descenso de rendimiento que se sigue por la prolongación de la jornada, etc; todos estos factores contribuyen a que en la realidad el comportamiento de la curva de costes totales se asemeje a la representación del gráfico 2, en el que la curva adopta un crecimiento más que proporcional a partir del volumen estimado como normal.

- gráfico 2 -



Si esta situación excepcional tendiera a prolongarse, lo conveniente para la empresa tal vez fuera que estudiara la posibilidad de introducir cambios en su estructura interna acomodándola a una producción mayor. Ello llevaría consigo la modificación de los costes de estructura -por ejemplo, la ampliación de la fábrica, la adquisición de equipos, etc.- y también, seguramente, la de los precios de venta del producto, los cuales, una vez cubiertos los costes fijos, tienden a disminuir con el número de unidades producidas.

Puede entonde afirmarse la correspondencia de una dimensión óptima con el volumen o capacidad de producción empresarial. Dicha dimensión óptima permite, en primer lugar, el aprovechamiento más eficaz de la estructura productiva empresarial, o lo que es lo mismo, el desenvolvimiento armónico de cada una de las funciones - que la misma realiza, y en segundo lugar, la posibilidad de alcanzar un precio final en línea con la competitividad del mercado.



Al menos en teoría, cuanto más grande resulta ser la dimensión física empresarial más factible le resulta a la empresa la producción a un precio más reducido, si bien esto último no siempre le resultará viable en la práctica al resultar igualmente de mayor complejidad las funciones de decisión dentro del marco propio de gran empresa.

Dentro de la tipología de grandes, medianas y pequeñas empresas, las ventajas que acompañan a la dimensión parecen superar, en términos comparativos, las de los grupos dimensionales más reducidos. Sin embargo, esta supremacía no es del todo contratable en la realidad, que por el contrario, muestra la coexistencia de los tres grupos empresariales aludidos.

Las innovaciones tecnológicas y los avances que en materia de organización informan la problemática industrial de nuestro tiempo, perfilan a la gran empresa como el tipo o modelo ideal que despliega mayores recursos en su actividad ante el mercado cada vez más complejo, pero sin que esta idealización signifique olvidar las unidades dimensionales inferiores que como elementos activos de la realidad empresarial tienen su puesto y función dentro de esta misma realidad. Plantear el problema dimensional como la alternativa más conveniente a los objetivos de eficacia en la gestión, incrementos de productividad, o reducción de costes, puede conducir a caer en el mito de "idolatría de la dimensión" que señala O'Gallagher, marginando además el problema inicial de la determinación del tipo empresarial que mejor se corresponde con la realidad económica

contemporánea (6).

En la práctica, aumenta enormemente la complejidad de este problema, sobre todo porque en último extremo dicha complejidad es función de las características técnicas, económicas y financieras de cada sector, justificándose por ellas la coexistencia sobre el sistema económico de los tres grupos de empresas ya conocidos. El párrafo del profesor Gual Villalbí que se expone a continuación expresa con suficiente elocuencia la situación real: (7)

"En el terreno de la pura doctrina, la teoría de las concentraciones y de la unidad de empresas de grandes dimensiones reúne a su favor todos los argumentos para resaltar sólo las ventajas y llegar a la favorable conclusión de las integraciones. Mirando también el problema desde el ángulo de las realidades, entonces suscita algunas prevenciones que aconsejan no olvidar la distancia que existe siempre entre la idea y lo que imponen las conveniencias derivadas de los hechos mismos. Las empresas de grandes dimensiones y las integraciones de magnitud, no pueden hacer desaparecer la ley de la biología económica, al igual que en la biología animal, ha de haber diferentes tallas y medidas, y, por tanto, siempre hay que contar con empresas grandes, medianas y

---

(6).- Octave GELINIER.- "Le secret des structures competitives". Madrid, 1966.

(7).- GUAL VILLALBÍ.- Introducción al número 49 del Boletín de Estudios Económicos de la Universidad Comercial de Deusto. Bilbao.

pequeñas. Por ésto existen estas dos últimas en todas partes, hasta en los países económicamente más avanzados y que están en mejores condiciones para la concentración".

#### I.2. Las posibilidades de la concentración empresarial.

La tendencia a la concentración de empresas se mantiene con firmeza en todos los países a lo largo de los últimos años. A pesar de que son varios los factores que han contribuido a la realidad de este fenómeno, -tales como la apertura de mercados derivada de la aparición en el concierto mundial de las áreas supranacionales, la intensificación de los intercambios comerciales entre países, o del incremento de poder adquisitivo en los mercados interiores- la motivación más auténtica del mismo puede decirse ha sido - el endurecimiento de las condiciones competitivas, las cuales al repercutir sobre los sistemas individuales de producción, han provocado una sustancial revisión de las estructuras empresariales - en sus aspectos más relevantes.

Conviene puntualizar, por lo menos desde un punto de vista puramente económico, que la tendencia a la concentración empresarial aparece íntimamente unida al problema de la determinación de la dimensión más eficaz para la empresa, si bien la agrupación de medios que lleva consigo toda operación de este tipo puede igualmente ser valorada en función de otras ventajas de índole diversa concurrentes en la concentración, por ejemplo, las economías de escala procedentes de la misma, o el incremento que cabe esperar en la rentabilidad interna de la empresa como resultado de la operación

Como se expone seguidamente, el fenómeno de la concentración reúne en torno a su problemática un conjunto de interpretaciones de distinta significación que no son sino fiel reflejo de las posibilidades que ofrece a las empresas para la realización de sus objetivos.

Para algunos la concentración estimula el proceso de inversión empresarial directa e indirectamente; directamente en cuanto que la operación sólo es posible si el beneficio esperado de la misma compensa los inconvenientes derivados de su realización; indirectamente, en tanto que por sus resultados, cabe esperar una reducción de las cargas financieras de la empresa al facilitarle una mayor accesibilidad y baratura del crédito en los mercados de capitales.

Entre las posibilidades que incluye la concentración hay que aludir necesariamente a la de realizar la investigación aplicada. La financiación de los gastos de investigación es patrimonio casi exclusivo de las grandes empresas. Como ya se expuso en el epígrafe I.1., la gran empresa detenta -en principio, mayores posibilidades para beneficiarse de los recursos que le ofrecen la evolución tecnológica por el hecho de poder destinar una fracción considerable de sus presupuestos a la financiación de los programas de investigación exigidos por la puesta en marcha de nuevas producciones. (Y ello sin grave menoscabo de que los precios finales de sus productos reflejen sobre el mercado las consecuencias de dicha función investigadora).

La concentración contribuye también a incrementar la capacidad exportadora de las empresas como consecuencia de la economía de los costes comerciales al ser repartidos entre las distintas unidades productivas que intervienen en la integración.

En otros casos la concentración empresarial planteará, según la estrategia más conveniente, la necesidad de especializar la producción o por el contrario su diversificación en una gama de actividades y productos.

En definitiva, las posibilidades de las concentraciones dependen de la adopción de otros tantos supuestos reales. Así, la fabricación en grandes complejos industriales, según plantas dimensionadas para producir en series numerosas, constituye una variedad tipificada a la que se califica generalmente como "concentración técnica". En otros supuestos, la agrupación de diferentes capacidades productivas bajo una misma dirección funcional, se identifica como "concentración económica". Existe, por último, un tercer nivel de concentración donde tienen cabida las diferentes actuaciones de un grupo empresarial con la finalidad expresa de restringir la competencia; son las "concentraciones financieras", cuyas manifestaciones más conocidas son los grupos "holding" de empresas, los "trusts" y los "cártels".

A las concentraciones técnica y económica, se les reconoce una finalidad positiva por cuanto significan como reacción empresarial ante el endurecimiento de las condiciones competitivas del mercado por vía de modificación de sus estructuras internas. Por el

contrario, las concentraciones financieras ejercen sobre el sistema económico una acción sustancialmente encaminada a la restricción -e incluso en algunos casos supresión- de la competencia que pudiera calificarse como negativa.

La presente tesis investiga solamente las manifestaciones positivas de la concentración susceptibles de producir, bajo unos condicionantes determinados, cambios en la estructura industrial española. Deliberadamente se dejan fuera de la misma las modalidades, holdings, trusts, y cártels de la concentración financiera, no porque su actuación operativa sea incapaz de promover modificaciones en dicha estructura sino porque sus especiales características, les hacen objeto de una investigación independiente sustentada sobre supuestos de distinta naturaleza.

En los epígrafes que siguen, vamos a intentar reflejar la realidad de las concentraciones empresariales en cada una de las modalidades en que las mismas se producen.

#### I.2.a.- El crecimiento interno y el crecimiento externo de la empresa.

La estructura empresarial moderna difiere notablemente de la que caracterizó el despegue industrial del siglo anterior. La libertad que, en orden a sus relaciones internas y externas, informaba la actuación de las empresas decimonónicas, se ha visto prácticamente desplazada por todo un conjunto de reglamentaciones e imperativos administrativos que afectan a la totalidad de aspectos

tos de la actividad productiva y que se circunscriben tanto a los problemas laborales (por ejemplo, de salarios o de participaciones) como a los de organización de la producción, (entre otros los de diensiones mínimas, de productividad, etc.) e incluso a los de localización de las industrias, supeditando así los objetivos particulares de la empresa a los fines o juicios de valor más ámplios que presiden el comportamiento del sistema económico.

La transformación operada en las estructuras empresaria - les constituye uno de los hechos más relevantes del sistema económico contemporáneo, en primer lugar, por el carácter intrínseco de dicha transformación pero sobre todo, y principalmente, por el ritmo acelerado en que dicha transformación se ha llevado a cabo. La importancia de los cambios en la estructura de las empresas, a la hora de estudiar qué procedimientos y técnicas son las más idóneas para proyectar la expansión de las mismas, además de constituir un tema de sugestivo interés, ofrece, con relación a otros fenómenos económicos unas posibilidades y tratamiento específicos.

De manera convencional se admiten dos modalidades formales en el crecimiento o expansión empresariales:

- por crecimiento interno, ésto es, cuando las decisiones relativas a otros tantos aspectos de su actividad, tales como los de organización técnica, (grado de utilización de su capacidad productiva, de planificación de la producción, de adecuación de las series a los pedidos, etc.) y de su organización administrativa y comercial, son tomadas, en el marco

de la gran empresa, considerada como unidad orgánica independiente.

- Por crecimiento externo, en cuyo caso, la organización productiva se ve afectada por los lazos de cooperación que entre sí establecen las distintas unidades económicas y que pueden decidir, desde la especialización o diversificación de la producción, a la concurrencia a nuevos mercados, e incluso permitir salvar a la empresa situaciones críticas que se le presentan en su normal evolución.

Aún cuando la transformación de las estructuras productivas aparece de algún modo vinculada a los procedimientos del crecimiento anteriormente expuestos, el problema es sin embargo bastante más complejo. En primer lugar porque los intentos de establecer una tipología de las empresas existentes en la realidad, depende, con relativa frecuencia, de ciertas consideraciones sociales y políticas cuya naturaleza desvirtúa el alcance esencialmente económico que debe presidir dicha transformación. Y en segundo lugar, porque la aplicación y empleo de las diferentes modalidades del crecimiento empresarial, depende, entre otros, de una serie de factores tan heterogéneos como son las posibilidades financieras de cada empresa, del sistema de organización o estructura interna de la misma, o de su peso en el mercado.

La dificultad de determinar cuales son las variables más significativas de la estructura empresarial junto con el carácter limitado que debe darse a cualquier comparación interempresas, cons



tituyen los condicionantes básicos del problema de elegir, para -  
las diferentes unidades productivas, los procedimientos y técnicas  
de expansión, interna o externa, más convenientes a las peculiaridades de cada una.

Dentro del proceso de transformación de estructuras que  
lleva consigo cualquier programa de crecimiento empresarial, cabe  
distinguir dos etapas. Durante la primera aparecen una serie de elementos y situaciones perturbadoras del equilibrio empresarial -  
que, de manera particular, inciden sobre el beneficio final de la empresa, principal fuente de financiación a largo plazo. Entre -  
otros, caben señalar las alzas salariales, la liberación progresiva de los cambios con el exterior, el bloqueo de los precios, las recesiones coyunturales, etc.; todas estas causas impulsan a las -  
empresas a adoptar unos programas de crecimiento que, ponderando -  
los factores de desequilibrio señalados, posibiliten la obtención y la constancia del beneficio.

La segunda etapa se inicia con el reconocimiento por la empresa de estos factores de distorsión y se caracteriza por la -  
puesta en funcionamiento de una serie de técnicas concretas encaminadas a garantizar aquel beneficio. Entre otras, cabe señalar -  
las inversiones directas en materiales y equipo, los contratos de colaboración con otras firmas para realizar determinadas actividades, la subcontratación de trabajos y servicios, la creación de -  
filiales comunes especializadas o no en la realización de otras -  
tareas, y, en general, todos aquellos acuerdos que llevan consigo la fusión o absorción de los activos empresariales.

La elección de alguna de las técnicas citadas, no asegura el crecimiento de la empresa más que en un determinado porcentaje fluctuante según la tipología empresarial, el marco jurídico e institucional sobre el que se desenvuelve su actividad y las modificaciones adoptadas en la empresa como consecuencia de la nueva dimensión (8). La respuesta de las empresas a la llamada del crecimiento, viene así indicada por la resistencia que cada una opone a los cambios estructurales implícitos en la adopción de las técnicas enumeradas, cambios que pueden llevar consigo desde la pérdida de la dirección y objeto social en unos casos, a la diferente participación de los propietarios en las funciones de la empresa, e incluso al hecho de tener que prescindir total o parcialmente de la cuota comercial que tenían en el mercado.

I.2.b.- Las economías de escala en los procesos de integración.

Si bien la existencia de "economías de escala" en la gran empresa constituye una de las razones que explican la supremacía - de ésta sobre aquellas otras de dimensión más reducida, su verdadera importancia solo es explicable en razón a su contribución al - descenso del coste unitario de producción. Sin embargo, conviene - precisar con mayor detalle el concepto de "economías de escala" - por cuanto que un empleo generalizado del mismo ignora los dos tipos de economías que doctrinalmente suelen distinguirse.

---

(8).- J. HOUSSIAUX.- "Las modalidades de la transformación de estructuras en Francia". Número 49 del Boletín de Estudios Económicos de la U.C.D. Página 66 y siguientes.

Para Alfred Marshall, un aumento en la escala de producción produce dos clases de economías: externas o que dependen fundamentalmente del desarrollo general de la industria; e internas o dependientes del aprovechamiento de ciertos recursos empresariales, por ejemplo, el grado de organización productiva, la eficacia del equipo dirigente, etc. (9).

Independientemente de estas economías de escala marshallianas, conviene señalar la existencia de determinadas ventajas económicas estrechamente relacionadas con el factor dimensional de la empresa. Son, entre otras, las siguientes:

- La gran empresa tiene mayores posibilidades de aplicar con eficacia el principio de división del trabajo.
- Puede utilizar los rodeos de producción que, de acuerdo con el proceso utilizado, le parecen más convenientes.
- La producción por grandes series disminuye sensiblemente las cargas fijas y los gastos generales del proceso de fabricación.
- Las ventajas que puede alcanzar en el mercado de los factores son bien concretas, por ejemplo, la compra

---

(9). Alfred MARSHALL.- "Principles of Economics". Traducción de Emilio Figueroa para la Ed. Aguilar. Madrid, 1948.- Páginas 221 y siguientes.

de grandes volúmenes de materias primas le permite negociar bonificaciones sobre los precios de transacción; o bien obtener reducciones en las tarifas de transporte en función de los contingentes transportados, etc. En el mercado del trabajo ejerce una singular atracción sobre la oferta como consecuencia del cuadro de ventajas de que disfruta el personal de su plantilla; finalmente, en el mercado de capitales, la importancia del factor dimensional es excluyente por cuanto el acceso al mismo está generalmente vedado a las empresas de tamaño más reducido.

- Por último las ventajas que puede conseguir en el mercado de productos determinados son notorias, más, ello le exige el mantenimiento de unas políticas comercial y de distribución, cuya financiación carga simultáneamente con los costes crecientes de la publicidad y la investigación de mercados.

En los tiempos más recientes, las integraciones y fusiones de empresas han dado nacimiento a una nueva manifestación de economías externas características de este fenómeno de concentración y que difieren de las anteriormente expuestas. Son principalmente;(10)

---

(10). G. NGUYEN TIEN HUNG.- "Las economías de escala y la integración económica" Artículo publicado en la revista del F. M.I. "Finanzas y Desarrollo".- Número 2, año 1968 Páginas 39 y 40.

- Incremento de la productividad empresarial por la dedicación del personal -tras de haberse realizado la - concentración-, a tareas muy concretas. A pesar de que la medición de la productividad presenta una - cierta complejidad a causa de la naturaleza peculiar de los parámetros que intervienen en dicha medición existe un hecho empíricamente demostrado por algunos autores, (11), cual es el de la reducción del coste marginal de la mano de obra en una sexta parte cuando el volumen de producción se duplica y el personal empleado en esta producción adicional es altamente - cualificado.

- El incremento de la eficacia de los servicios de dirección de la gran empresa, la mayor racionalidad que impone a sus decisiones y el empleo de las más modernas técnicas de gestión, son factores que juegan en la composición del coste de producción y en su disminución posterior.

- La posición relevante de la gran empresa para negociar acuerdos en el mercado constituye otra ventaja que a menudo predispone la voluntad de concentración entre las firmas.

---

(11). KENNETH J. ARROW.- "The Economic Implication of Learning by Doing". Revista "Economics Studies". Junio 1962 (vol. - XXIX). Páginas 155 y siguientes (Obra citada por K. Galbraith en "El nuevo estado industrial").

- Economías de escala de carácter financiero derivadas - precisamente del hecho de la integración; por ejemplo, como consecuencia de la mayor solvencia crediticia que se le reconoce a la empresa resultante, - los intereses pagados por el capital que financia - las operaciones productivas tienden a disminuir.
  
- Economías de escala estocásticas,(12), en el sentido - de que es poco probable que el incremento de las operaciones en la nueva empresa, exija incrementar - los servicios de mantenimiento, conservación, personal, etc., en la misma proporción del anterior.
  
- El incremento de producción tiende a eliminar el excedente de capacidad de la maquinaria propia, al permitir una más amplia utilización de la misma. Precisamente debido a la indivisibilidad del equipo productivo, el rendimiento óptimo quedaba lejos de alcanzarse con anterioridad a la concentración salvo en operaciones de considerable volumen que, por su mismo carácter, resultaban ser excepcionales incluso antes de la integración. (Es el caso de las industrias con un alto coeficiente de capital).

Esta variedad de economías de escala propias de la integración, adquiere un valor singular, cuando como consecuencia de -

---

(12). John HALDI y David WHITCOMB.- "Economics of Scale in Industrial Plants". Citado por J.K. Galbraith en el "Nuevo Estado Industrial".

haberse llevado a cabo la concentración empresarial queda asegurada la pervivencia de dichas economías en el tiempo y su importancia actualizada por pasar a formar parte de los factores del crecimiento de la empresa. A este fin sería interesante poder contrastar con series temporales suficientemente amplias, el mantenimiento de las mismas con posterioridad a la concentración.

I.2.c.- Estrategia y mitos de la concentración empresarial.

Como constante de la industria contemporánea se ha señalado repetidamente la tendencia manifiesta a lo largo de los últimos años hacia la concentración empresarial. También se ha hecho hincapié en el carácter polémico que había adquirido el tratamiento doctrinal de este fenómeno como consecuencia, principalmente, de su edificación sobre hipótesis y supuestos no contrastados empíricamente con los datos estadísticos disponibles. Todo ello ha llevado el tema de la concentración hacia derroteros de argumentación especulativa alimentados con frecuencia por la endeblez de los juicios e hipótesis empleados. Los mitos de la concentración van a nacer, precisamente, por la inadecuada interpretación de los fenómenos económicos característicos de la colaboración interempresarial.

Es evidente que la concentración de empresas actúa como un elemento catalizador del proceso de transformación de las estructuras productivas. Quizás, por esta razón, su puesta en práctica debería efectuarse de acuerdo con una estrategia operativa común a las partes que intervienen en la operación, estrategia que incluye, además de tomar conciencia de la necesidad de colaboración como ins

trumento reductor del coste de aquella transformación, el posterior acompañamiento de la actuación empresarial, según unas fases diferenciadas que se programan al formalizar los acuerdos de integración.

Aún cuando dichos acuerdos son tomados dentro de un marco institucional y jurídico, los obstáculos que surgen a la hora de llevarlos a la práctica no provienen, como sería lógico suponer, de la superposición normativa que encauza aquéllos sino de la dificultad de aplicar una estrategia eficaz a cada uno de los casos, lo que eleva el coste de la transformación de estructuras a niveles superiores a las ventajas que con dicha transformación esperaban sus promotores.

En el esquema que se incluye a continuación, M. le Goc y J. Houssieux exponen las etapas de una operación de concentración emprendida bajo una estrategia común:(13).

---

(13).- J. HOUSSIAUX.- "La stratégie des concentrations d'entreprises et les conditions de leur succès", *Revue du Marché Commun*, nº 109, Páginas 67 y siguientes.



FASES DE LA ESTRATEGIA		DESARROLLO SUCESIVO DE CADA FASE			
FASE 1a	INTERNA O PREPARATORIA	T.1	T.2	T.3	
	Incorporación de la operación al programa de desarrollo	Intervención del promotor	"Diplomacia interna". Toma de conciencia y aceptación del principio por los centros de decisión.	Definición de los fines, condiciones y medios para realizar la concentración proyectada.	
FASE 2a	EXTERNA	T.4	T.5	T.6	T.7
		Contactos entre los asociados y propuestas respectivas.	Evaluaciones económicas y estimaciones. Determinación del valor de cambio de las estructuras y jurídicas.	Definición de los medios a poner en obra para aceptar el acuerdo con las estructuras y negociaciones, protocolo.	"Diplomacia externa". Aceptación por las directrices, instituciones, negociaciones, protocolo.
FASE 3a	INTERNA Y POSTOPERACIONAL	T.8		T.9	
	Incorporación de la operación a la marcha general de la nueva empresa y a su nuevo programa de desarrollo.	Medidas prioritarias de organización inmediata del nuevo grupo: actividades y responsabilidades.		Reformas y gestión provisional	
				- liquidación de las escuelas de la concentración.	
				- nuevas inversiones e introducir en el programa	
				- nuevas operaciones de concentración "inducidas"	
				- reestructuración de los órganos de dirección y optimización de los métodos de gestión y programación.	

Aún en el caso de que las operaciones de concentración se sujetaran a un esquema como el que acabamos de exponer, resulta eventurado admitir que las mismas puedan ser la panacea del desarrollo empresarial, la mejor alternativa que a la empresa se le ofrece para conseguir la dimensión más eficaz, o incluso, como algunos reconocen, la técnica idónea para la renovación estructural que aconsejan las nuevas condiciones del mercado.

Esto puede ser el primer mito del fenómeno de concentración, suponer que tres de las acciones resultantes de ella late necesariamente el motor que impulsa la capacidad productora de la empresa y que asegure su expansión a largo plazo. El equivocado planteamiento de algunas operaciones junto con la falta de oportunidad en su realización, ha llevado al fracaso acuerdos de concentración que aparentemente parecían gozar de una sólida consistencia para llevarse a la práctica.

Otro de los mitos que se reconocen es el de justificar la concentración como instrumento para alcanzar la "masa crítica" empresarial, o lo que es lo mismo, el intervalo de capacidad por encima del cual queda asegurada la supervivencia(14). El problema en este caso consiste en delimitar el intervalo o "masa crítica" - que, desde el momento en que dicho concepto se aplica al producto o a la tarea a ejecutar pero no a la empresa, plantea un matiz de definición de cierta complejidad. Como apunta el profesor Marchal,

---

(14).- M. LE GOC.- Conferencia pronunciada en Madrid el 16 de enero de 1968 en la A.P.D. sobre "los problemas reales en las concentraciones de empresas francesas". Edita A.P.D. Madrid 1968, página 129

imprecisión de este término de "masa crítica" radica en que una pequeña empresa, en un mercado concreto, conocido, pueda alcanzar dicho intervalo crítico mientras que otra empresa gigante, con una - producción diversificada entre varios mercados, esté lejos de conseguirla en cualquiera de sus fabricaciones.

En algunas ocasiones, las operaciones de concentración - se plantean en el entendimiento de que el potencial resultante se duplicará al término de la fusión, como si la capacidad resultante fuera en definitiva la suma de cada una de las capacidades individuales de las empresas que intervienen en las mismas. Es posible - que una cuyuntura favorable en el instante del planteamiento indujera a considerar este resultado por una sencilla proyección de potencialidades individuales y con independencia de los límites que configuran cualquier tipo de concentración empresarial. Por el contrario, la realidad descubre que un alto porcentaje de los fracasos resultantes de concentraciones, fueron imputables al factor que acabamos de señalar y que posiblemente hubieran podido evitarse con un planteamiento más real de la operación.

Finalmente, para algunos autores, las concentraciones - son una fórmula de racionalización del sistema productivo empresarial así como también un instrumento para abaratar el precio final del producto. (Franz Schösser). Para que ello sea efectivamente cierto es necesario que los motivos que impulsan la operación estén - claramente definidos, así como los objetivos formales que con su - realización se pretenden alcanzar. La falta de una programación adecuada así como de una organización que responda a las metas pro-

puestas, invalidará en un alto porcentaje de posibilidades el resultado final de la fusión, aspecto que es objeto de estudio en el apartado siguiente.

1.3.- Programación de una concentración; objetivos, motivaciones, oportunidad, cauce jurídico y financiero de la operación.

Para que pueda hablarse propiamente de programa de concentración, es preciso que cada uno de sus elementos componentes:

- A- los objetivos que persigue
- B- las motivaciones que inspiren a las partes
- C- la oportunidad de la operación
- D- el cauce jurídico y financiero por donde discurre

estén perfectamente definidos, así como también, la estrategia que se considere más idónea para desarrollar, con sistematica, cada una de las etapas de que consta.

A.- Entre los objetivos esperados, uno importante es el de la posible racionalización de las funciones empresariales bien sean éstas de tipo técnico, como consecuencia de la especialización que se impone a la empresa, o comercial, derivadas de su capacidad de negociación en el mercado en el que distribuye sus productos.

Como apunta Jacques Housiaux (15), este objetivo puede

---

(15).- J. HOUSIAUX.- "Le pouvoir de monopole". Ed. Sirey. Paris.- 1958. Páginas 313 y siguientes.

tambien alcanzarse recurriendo a alguno de los procedimientos del crecimiento interno de la empresa, como por ejemplo, a una nueva inversión. Sin embargo, las empresas en vez de incrementar su capacidad inversora, prefieren el camino de la colaboración o cooperación entre ellas, atendiendo a una serie de razones entre las que señalamos las siguientes:

- Rapidez en la consecución de objetivos; casi siempre se alcanza antes el incremento de capacidad productiva por vía de concentración que por procedimientos de crecimiento interno.
- El coste de adquisición de activos por este procedimiento puede ser más favorable que si se efectuara una nueva inversión.
- Las concentraciones de empresas reducen proporcionalmente los costes de venta mientras que la nueva inversión tiende a aumentarlos.
- Tratándose de empresas de mediano tamaño, la integración en tanto que fortalece sus posiciones competitivas en el mercado amortigua las oscilaciones que acompañan cada una de las etapas del crecimiento, etapas en donde los riesgos para la empresa son los más elevados.

Objetivo esperado de una concentración es el incremento potencial de inversión que experimenta la sociedad resultante al disponer de un mayor volumen afectivo de autofinanciación. Dicho volumen no es, desde luego, el equivalente a la suma aritmética de los correspondientes a cada una de las empresas que decidieron agru

parse, por lo menos como regla general. Sin embargo, su importancia cuantitativa queda resaltada por el hecho de que un inadecuado ritmo de autofinanciación contribuye de forma inmediata a la - descapitalización de la empresa y, a la larga, a una pérdida de - competitividad de la misma en relación a las otras comprendidas dentro del mismo sector de actividad.

La integración permite a las empresas agrupadas cubrir la cuota de inversión en bienes de capital, tecnología, etc., exigida por el endurecimiento de las condiciones competitivas del mercado, sin que ello constituya un grave desequilibrio financiero - para las respectivas empresas a pesar de ser dicha cuota cada vez más elevada a causa de los avances tecnológicos.

También puede ser un objetivo de la integración el de - organizar en el ámbito empresarial unos servicios eficaces de laboratorio e investigación. Las ventajas de ello, bien sean técnicas -mejoras de rendimientos y calidades-, o bien financieras -posibilidad de enajenar las patentes y licencias propias-, les hacen acreedores de una importancia y transcendencia progresiva en la - problemática industrial contemporánea.

No debe por ello creerse, que la concentración es la única fórmula viable para alcanzar objetivos semejantes, aún cuando - si sea la más habitual. Como se tendrá oportunidad de comprobar, - la creación de organismos especializados en tareas de investigación financiados con fondos pertenecientes a las empresas que se benefician de sus resultados técnicos, constituye una modalidad típica de la colaboración interempresarial y como tal será estudiada -

en el siguiente apartado.

Otro de los objetivos de la concentración empresarial, - puede ser el mantenimiento de un cierto grado de autonomía o independencia respecto a los proveedores de materias primas o de productos con un reducido grado de transformación. A tal fin, una de las estrategias utilizadas por la cooperación empresarial, es la - de incorporar al grupo aquella o aquellas firmas que, por la actividad que desempeñan, o por la naturaleza de sus producciones, representan en el proceso productivo una destacada función. Esta colaboración que mantienen las unidades económicas de producción y - sus abastecedores principales, constituye el primer paso hacia más amplias fórmulas de la cooperación tipificadas en la integración - vertical.

B.- Todo programa de concentración debe ser elaborado sobre las bases de conocimiento que suministran las motivaciones de las partes interventoras en dicho fenómeno institucional. Aún cuando sea frecuente reconocer entre los motivos determinantes de la absorción - de la empresa, los de evitar su desaparición como consecuencia de una crisis económica, de asegurar la continuidad o estabilidad de sus pedidos o bien como fórmula para alcanzar en el mercado un lugar de relevancia a efectos competitivos, lo cierto es que éstos - apenas si dejan entrever las verdaderas motivaciones que concurren en cada una de las partes o grupos activos de la concentración. - Tres son las partes interventoras en cualquier operación de este - tipo: (16).

---

(16).-J. HOUSSIAUX.- "Le pouvoir de monopole". Obra citada, páginas 312 y siguientes.

de ciertas bonificaciones y exenciones que hacen de esta operación el sistema más efectivo para eliminar el potencial de impuestos afecto a la masa patrimonial.

- 1.2.- Motivaciones de gestión, manifestadas por dificultades propias de la dirección ("motivo in capacidad"), de prestigio o valoración de la empresa con respecto a otras ("motivo demostración"), motivaciones de personal, y otras que pudieran comprenderse en el concepto más general de las motivaciones derivadas del "management".

Empíricamente está demostrado que un gran número de las operaciones de concentración tuvieron su origen en este tipo de motivaciones.

- 1.3.- Motivaciones de inversión, en el sentido de que las dificultades experimentadas por las empresas en el terreno de la inversión y debidas, tanto a la deficiente organización de los mercados financieros como al temor de los propietarios por el descenso en el valor de sus activos y sus deseos de canalizar la inversión hacia otros menos arriesgados, fundamentan otras tantas razones para llegar a una concentración empresarial que, por lo mismo, no pueden ignorarse, si bien su simple enumeración apenas si tiene otro interés que el meramente informativo.



- la de los vendedores o grupo que decide ceder su participación económica y funcional en la empresa.
- la de los compradores o grupo adquirente que deberá modicificar su actuación tras la realización de la operación.
- la de los intermediarios o grupo cuyas funciones van encaminadas principalmente a favorecer el acuerdo formal entre los grupos procedentes apuntados.

Mientras los fines perseguidos por toda concentración empresarial son por su propia naturaleza variables, no ocurre lo mismo con las líneas de conducta o motivaciones que inspiren la actuación de las partes, las cuales admiten un cierto grado de permanencia que será mayor o menor de acuerdo con la importancia de la propia operación.

Un interesante estudio llevado a cabo por Butters y otros (17) acerca de los motivos originales de una amplia muestra de operaciones de concentración efectuada en los Estados Unidos, revelan para cada una de las partes o grupos activos que en la misma intervienen, las siguientes motivaciones:

1. Para los vendedores

- 1.1.- Motivaciones fiscales, cuando la cesión de activos por la vía de la concentración disfruta -

---

(17).- J. KEITH BUTTERS, J. LINTNER y W.L.CARY.- "Effects of taxation; Corporate mergers". Cambridge (Mass) 1951, páginas 306 y siguientes.

2. Para los compradores, nombre con el que se designaba genericamente al grupo empresarial absorbente, las motivaciones predominantes pueden ser de índole económica y de índole financiera.

2.1.- De índole económica por cuanto que el deseo de adquirir un cierto grado de cualificación para el producto o la marca, influye favorablemente en la posibilidad de absorber la firma cuyas producciones son complementarias o sustitutivas de las del grupo principal - que plantea la concentración.

2.2.- De índole financiera o que se deducen de la mejora de cotizaciones en la Bolsa de valores de los títulos pertenecientes a la empresa absorbente, mejora que cabe esperar del conocimiento público de los acuerdos de cooperación empresarial. Para Butters y Lintner son estas motivaciones las que finalmente determinan un más alto grado de integración vertical.

3. En cuanto a los intermediarios que intervienen en los acuerdos de fusión hay que establecer una doble diferenciación; en primer lugar los que de conformidad con su formación técnica y profesional detectan las ventajas e inconvenientes de la operación para la empresa absorbente y la (o las) absorbidas. Y en segundo lugar los intermediarios impersonales que por es--

tar sometidos a las instituciones bancarias y otras sociedades, influyen con su intervención en la compra de los títulos en el mercado de valores y - de esta modo estimulan, a través de dichas compras, la tendencia a una concentración más efectiva. Como es de suponer, las motivaciones de este tercer grupo aparecen directamente ligadas al carácter funcional que dichos intermediarios ejercen dentro de la concentración.

C.- A la falta de oportunidad con que se emprendieron ciertas operaciones de concentración se ha achacado anteriormente el fracaso potencial de las mismas. Más aún: según encuestas recientes efectuadas en Francia, una de cada dos operaciones, el cincuenta por ciento, no llegan a prosperar precisamente por no ponderar adecuadamente los factores logísticos latentes en este tipo de acuerdos interempresariales. (18)

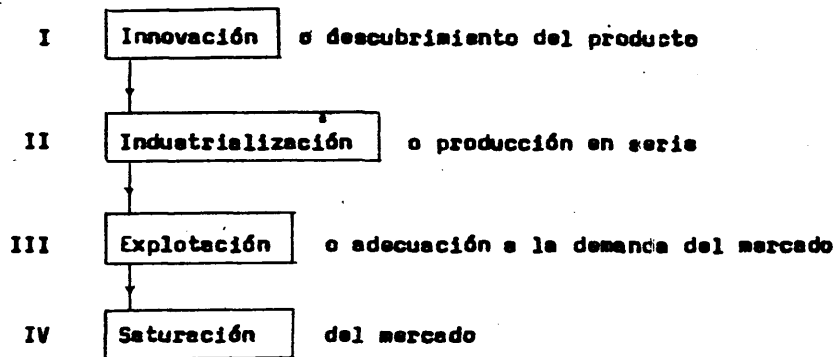
Examinemos seguidamente los principales aspectos logísticos que intervienen en el planteamiento de toda concentración.

En la vida de cualquier producto industrial pueden distinguirse cuatro etapas perfectamente diferenciadas que se ajustan al

---

(18).- "Quand faut-il fusionner?". Artículo publicado en L'Usine nouvelle de septiembre de 1968 por J. J. Thiebaut. Página 201.

siguiente esquema: (19)



Durante la primera etapa o fase de innovación, tiene lugar el nacimiento del producto y su presentación en el mercado. En ella, los precios de fabricación y de venta del producto son lógicamente elevados como consecuencia de la incidencia de los costes fijos sobre las primeras unidades fabricadas.

En la fase de industrialización se acomete la elaboración en serie y puesta a punto del producto. Para llevar a cabo esta puesta a punto se requieren contingentes de inversión elevados que no pocas veces inmovilizan los recursos financieros de la empresa, planteándose con frecuencia y por tal motivo situaciones críticas de tesorería.

La estrategia de la concentración, como puede suponerse,

---

(19).- M. Pierre SADOUC.- "Fusions et concentrations, nécessité économique?".- ESSOR. 1966. E.S.S.E.C. Página 70.

comienza a adquirir sentido en esta etapa.

Al comenzar la fase de explotación, la oferta global del mercado venia siendo inferior a la demanda del mismo, por cuya circunstancia los fabricantes se sienten obligados a incrementar e introducir nuevos procesos de fabricación capaces de satisfacer aquella demanda. A medida sin embargo que se avanza en esta etapa y que la demanda comienza a estar satisfecha, va produciéndose un endurecimiento progresivo de las condiciones competitivas del mercado cuya manifestación más evidente es la tendencia al descenso de los precios de coste. Paralelamente los incrementos de productividad empresariales van reduciéndose así como los márgenes de beneficio esperados, factores que contribuyen finalmente a que se acentue el endurecimiento de las condiciones competitivas.

Se llega de este modo a la cuarta etapa o de saturación en la que la oferta supera a la demanda existente del mercado. Sobre éste aparecen nuevos productos, principalmente sustitutivos, que repiten el proceso.

La oportunidad de la concentración se adscribe a la segunda de las etapas enumeradas o fase de industrialización. Ello es así por que, como hasta ahora venimos repitiendo, la concentración nunca debe ser un fin para la empresa sino tan solo un instrumento singular que haga posible la consecución, a aquélla, de los objetivos de crecimiento por ella misma programados. Plantear la operación en una fase anterior o en las posteriores de la explotación o de la saturación del mercado, además de suponer un cierto riesgo

equivale a reconocer, de hecho, al resultado de una deficiente gestión empresarial, cayendo así en uno de los mitos más habituales - de la concentración: el que identifica a ésta con las panaceas o los problemas que en un momento dado interfieren al normal desenvolvimiento de la empresa.

D.- El cauce jurídico y financiero por el que discurre la concentración, completa el marco analítico del programa que estamos estudiando. La cooperación interempresarial aunque con matices e interpretaciones características de las diversas estructuras económicas en las que se produce, presenta también un buen número de analogías y semejanzas que sirven para tipificar adecuadamente el fenómeno - de la concentración. Sin embargo, a pesar de la existencia de estos caracteres comunes, lo cierto es que, desde un punto de vista doctrinal, no puede hablarse de una teoría económica de la concentración empresarial sostenida sobre unas hipótesis válidas y posteriormente contrastadas por el análisis histórico. La inexistencia de las mismas, serviría para justificar el retraso que ofrece esta materia en su elaboración científica y con relación a otras parcelas afines de la teoría económica. Conviene, en todo caso, recordar que el cauce jurídico y financiero de toda concentración no es sino la expresión normativa del modelo que ha inspirado al poder legislativo para conformar el marco institucional sobre el que la operación queda planteada. Su estudio, referido a problemática concreta de nuestro país, corresponde a la segunda parte de este trabajo y al que desde ahora nos remitimos.

#### 1.4.- Modalidades de la concentración empresarial.

Como ya apuntamos en la introducción, en el sistema industrial contemporáneo, el término "concentración de empresas" confiere especial significación a un conjunto de técnicas, instrumentadas con el objeto de facilitar el crecimiento y expansión empresariales.

El proceso evolutivo manifestado de manera general por la realidad económica, afectó singularmente al régimen de competencia, condicionando el desenvolvimiento del mismo por medio de sus componentes reales, tecnológicos e institucionales; fué así como se pasó desde el régimen competitivo individual tradicionalmente mantenido, al más reciente régimen colectivo de competencia, edificado sobre la base de la cooperación entre las diferentes unidades productivas.

La concentración pues, no es sino una manifestación del fenómeno generalizado de la colaboración interempresarial y que admite en sí misma variaciones formales bien amplias como se comprueba con la lectura del siguiente párrafo; (20)

"(Mientras) unos consideran el crecimiento de la dimensión de la empresa como concentración, otros adoptan como criterio, el aumento de la participación de

---

(20).- Franz SCHLOSSER.- "Los problemas de la concentración de empresas en la República Federal Alemana", Boletín de Estudios Económicos, Universidad Comercial de Deusto.- Nº 49 enero-abril de 1960.

las empresas grandes en las ventas totales de la industria y del comercio; otros (igualmente) intentan establecer una comparación entre el número de los - que trabajan por su propia cuenta y los que lo hacen por cuenta ajena ..."

Cada una de las manifestaciones o variedades formales de la colaboración interempresarial, aparece en la realidad económica con caracteres y problemática peculiares condicionantes de su comportamiento posterior; así mientras la fusión lleva aparejada la - pérdida de identidad jurídica de las empresas integradas y la constitución de una nueva firma, la absorción implica la disolución y desaparición de alguna de las empresas en beneficio de la otra, - que de esta manera se convierte en su soporte jurídico. Vemos entonces como ante la amplitud de formas que puede revestir la colaboración interempresarial, la tarea de contruir una tipología que incluya todas y cada una de las modalidades del fenómeno de la concentración resulta ser extremadamente compleja y arriesga el inconveniente de resultar incompleta como consecuencia de su misma variedad formal.

Sin embargo, analizar de manera objetiva al fenómeno de concentración equivale a estudiar sus modalidades de planteamiento en la vida ordinaria y su tipificación dentro del sistema económico. Esta es la tarea que realizamos a continuación.

Desde el punto de vista económico existe concentración de empresas cuando dos o más unidades de producción deciden juntar



sus activos, con caracter permanente y bajo una misma dirección funcional, al objeto de racionalizar sus estructuras productivas.

De acuerdo con esta definición podriamos calificar como concentracion económica, el agrupamiento de empresas orientadas según criterios de racionalidad productiva y siempre que el camino utilizado para alcanzar esta meta final sea uno u otro de los que se señalan:

- A- Constitución de una empresa de gran dimensión en donde quedan integradas en función de sus características particulares las empresas participantes.
- B- Formar unidades de actuación coordinada susceptibles de mejorar los rendimientos de producción.

La primera de las fórmulas expuestas caracteriza a la llamada concentración técnica o concentración industrial. Son sus manifestaciones más frecuentes los grandes complejos industriales ("complejos industriales integrados") y las unidades gigantes de producción.

Otras formas de concentración empresarial nacen de los acuerdos tomados con una finalidad restrictiva de la competencia o de dominio del mercado. Las agrupaciones "holdings", "trusts" "cartels" de empresas, son un modelo de esta forma de cooperación a la que denominaremos "concentración financiera".

En el esquema que se incluye figuran las principales modalidades de la concentración de empresas tipificadas con un criterio

**1. CONCENTRACION TECNICA (o INDUSTRIAL).**.- Constitución de unidades físicas de gran dimensión.-

Formas con que se presenta en la realidad;

- 1.1.- Horizontal: un solo producto según series muy numerosas.
- 1.2.- Vertical: una sola fabricación comprende otras complementarias.
- 1.3.- Mixtas: incluye las dos precedentes.
- 1.4.- Complejos industriales integrados.

**2. CONCENTRACION ECONOMICA.**.- Cooperación interempresas, en un sentido amplio, con vistas a la racionalización de estructuras productivas.

- 2.1.- Horizontal: agrupando empresas competidoras.
- 2.2.- Vertical: agrupando empresas con actividades complementarias.
- 2.3.- Mixtas: incluye las dos precedentes.

**A.- Integración o máxima concentración, con pérdida de la personalidad jurídica.**

A.1.- FUSION.

A.2.- ABSORCION.

**B.- Asociación o concentración limitada, sin perder la personalidad jurídica.**  
(Derecho español).

Modalidades

B.1.- SOCIEDADES DE EMPRESAS.

B.2.- UNIONES TEMPORALES DE EMPRESAS.

B.3.- CESION DE UNIDADES DE OBRA (SUBCONTRATACION).

**C.- Agrupación o concentración parcial. ("Acciones colectivas" en general)**

C.1.- ASOCIACIONES DE INVESTIGACION.

C.2.- EXPLOTACION DE SERVICIOS COMUNES.

C.3.- OPERACIONES T.O.P.

**D.- La fórmula "federalista".**

rio de racionalización de las estructuras productivas.

Para algunos autores las modalidades apuntadas como concentración técnica y económica son fenómenos independientes. (21) Ello puede admitirse siempre que el concepto de concentración técnica quede asimilado al de localización masiva de industrias. No obstante en nuestro esquema se recogen ambas modalidades no como fenómenos inconexos, sino más bien como aspectos distintos de una misma modalidad de la concentración económica que en razón a su peculiar comportamiento en la realidad, es susceptible de admitir un tratamiento o caracterización diferente.

---

(21).- J. CHARDONNET.- "Geographie industrielle". Tomo II.- "L'industrie ...". Ed. Sirey. Paris, 1965 Páginas 111 y siguientes.

**I.4.1.- La concentración técnica. Ventajas.**

La racionalización de las estructuras productivas impone, en algunos casos, la constitución de grandes unidades dimensionales en las que la utilización de equipos altamente cualificados, el empleo de sistemas de fabricación por procesos continuos, o la diversificación final de productos elaborados por las propias empresas, constituyen sus principales elementos de caracterización a los que deberá añadirse el grado de interrelación tecnológica mantenido con las demás industrias del sector.

En la mayor parte de los países que han alcanzado un cierto desarrollo industrial, la concentración técnica se circunscribe a los sectores económicos básicos o sectores de cabecera de la industria nacional, entre otros, el siderúrgico, el químico y el petrolquímico, producción de energía eléctrica, construcción de bienes de equipo, construcción naval y aérea, etc.,. En dichos sectores la concentración empresarial según unidades físicas de gran dimensión obedece, para Jean Chardonnet, a dos tipos de motivaciones: (23)

-Primera; al conjunto de ventajas directamente derivadas del proceso de integración.

-Segunda; a los condicionamientos técnicos que limitan determinadas operaciones industriales o de naturaleza especial.

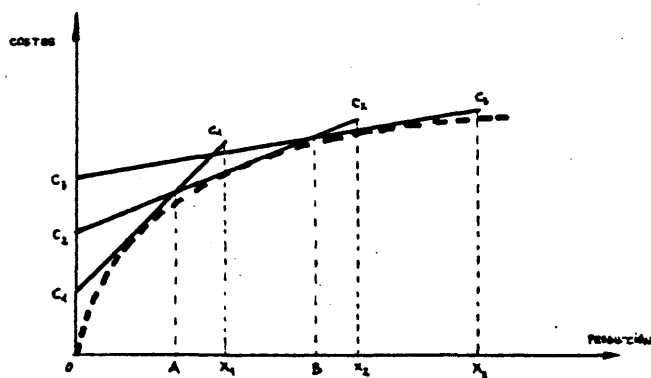
---

(23).- J. CHARDONNET.- Obra citada. Paginas 113 y siguientes.

Examinemos la primera de las motivaciones apuntadas.

La concentración técnica posibilita el disfrute de las economías de escala o economías peculiares de la gran dimensión, a condición de que las empresas que de manera activa intervengan en la misma, modifiquen sus estructuras en la forma requerida a los fines que se pretenden alcanzar. Del ajuste y adaptación de las empresas a la estructura final o resultante de la concentración, posiblemente se seguirá una reducción de los costes medios unitarios producida por la utilización más adecuada de las capacidades respectivas.

En el gráfico adjunto se intenta plasmar la reducción de los costes unitarios que acompaña, igualmente, a los incrementos de producción. Para ello se representan las curvas de costes totales de tres empresas en las que, para mayor simplicidad, se supone que los costes variables experimentan una variación proporcional al volumen de producto elaborado por cada una de ellas. (24)



(24).- Jose CASTAÑEDA.- "Lecciones de Teoría Económica". Editorial Aguilar, Madrid, 1968. Páginas 285 y 286,

Cada una de estas empresas utiliza procesos técnicos de producción analíticamente reflejados en sus funciones de coste; la primera produce un volumen  $OX_1$  de acuerdo con su función de costes totales  $C_1$ ; la segunda produce un volumen  $OX_2$  con una función de costes  $C_2$ , y la tercera el volumen  $OX_3$  de acuerdo con la función de costes totales  $C_3$ .

Si las tres empresas decidieran agruparse y producir un volumen superior al  $OX_3$  ciertamente que el procedimiento técnico seguido no sería el que comprendiera a cada empresa individualmente considerada, sino el procedimiento constituido por los de la primera para volúmenes iguales o inferiores al OA (ya que los costes totales de dicha empresa para esa producción son los menores), de la empresa segunda para la producción comprendida entre OA y OB, y de la tercera empresa para volúmenes superiores al OB, pues los costes medios -que se miden en las pendientes de los radios vectores a los puntos de las curvas de coste-, decrecen a medida que el volumen de producción aumenta y el procedimiento técnico utilizado es el más conveniente. (25)

La concentración técnica posibilita la rápida amortización del material empleado en la producción al permitir el reparto de las cuotas o anualidades entre los distintos productos finales

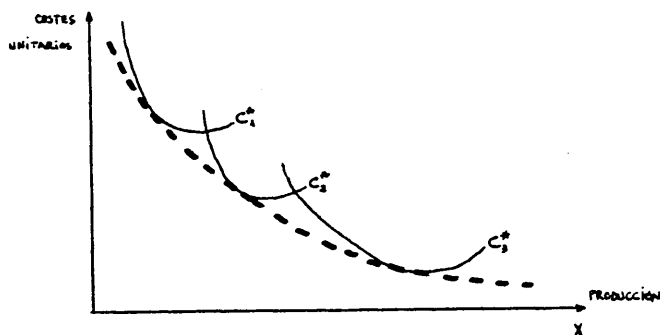
---

(25).- Conviene de todos modos matizar acerca de la variación de los costes totales por adaptación a cada una de las estructuras  $C_1$ ,  $C_2$ ,  $C_3$ . Al aumentar la empresa su dimensión -paso del  $OX_1$  a  $OX_2$ -, los costes de estructura aumentan por exigencias de la misma (por ejemplo necesidad de una nueva planta indus--

o entre el mayor número de unidades integrantes de la serie. Esta ventaja beneficia principalmente a aquellas empresas sujetas a la evolución tecnológica progresiva o a la fabricación según patentes modificables a corto plazo; son, por ejemplo, las industrias químicas de transformación, las de transformados plásticos, las de fabri-

trial, mejora de las instalaciones, etc.), más, habida cuenta de la mayor automatización de equipos y de la mejora de rendimientos esperada, la tendencia manifestada por los costes proporcionales al descenso puede darse y, en consecuencia, la empresa puede producir -al precio - impuesto por la competencia en el mercado- volúmenes de producción tan grandes como su capacidad le permita, arriesgando, solamente, el grado de infrautilización que por no encontrar demanda en el mercado había de quedar invendido.

En el gráfico adjunto se sigue la evolución de los costes medios totales y de adaptación de las empresas -



según los volúmenes de producción respectivos. A corto plazo el volumen de producción más conveniente a cada una de las empresas es el que corresponde al óptimo de explotación. A largo plazo, el volumen más conveniente es el correspondiente a la dimensión óptima, en el cual, las cantidades producidas lo son al coste más reducido de todo el proceso de producción. Esta es la razón por la que las empresas mayores pueden detentar mejores precios en el mercado y a condición de que la gestión correcta de las mismas pondere adecuadamente el factor de infrautilización que a corto plazo pudiera tener lugar.

(Como es sabido por la teoría económica, a largo plazo los volúmenes de producción típicos tienden a la dimensión óptima).

cación de electrodomésticos y la industria electrónica en general. Las empresas comprendidas en estos sectores tienden a amortizar - sus equipos con mayor rapidez que en otros sectores industriales. Si en un plazo que oscila entre los dos y los cuatro años dichos - equipos no resultaran amortizados, los problemas derivados de esta imprevisión no tardarían en hacerse sentir.

La concentración técnica, en tanto permite valorar los - subproductos por una extensiva aplicación de la tecnología, contribuye al incremento de la rentabilidad industrial al facilitar integraciones industriales más amplias. En el caso de las industrias - petroquímica y carboquímica cuyos ejemplos ilustran de manera suficiente este fenómeno.

Como resumen de las ventajas derivadas de la concentra-- ción técnica se enumeran las siguientes:

- Posibilidad de alcanzar determinadas economías de escala y concretamente la reducción de costes unitarios de producción.
- Contribuir a la rápida amortización del equipo productivo.
- Mantener en función de su mayor entidad económica, una cierta independencia y autonomía en los mercados de abastecimiento, de productos finales o en el del - transporte.
- Reconocimiento de una cierta capacidad para incrementar la rentabilidad empresarial aunque, la valoración - de subproductos que se arguye en favor de aquél in-



cremento, sea la razón misma de la concentración.

Paralelamente a las ventajas enumeradas, el profesor Char donnet incluye los elementos motivacionales que en algunos sectores impulsan la concentración técnica; subraya como a consecuencia de la adaptación de las empresas a las innovaciones tecnológicas, la gran dimensión viene a ser la respuesta más adecuada a las exigencias de dichas innovaciones (El ejemplo más evidente constituye la producción de energía atómica, solamente posible -en las condiciones técnicas actuales- en grandes plantas industriales). Para las empresas, dicha adaptación implica movilizar unos contingentes de inversión muy elevados con destino a la investigación, a trabajos de laboratorio, o al estudio de proyectos experimentales, inversiones que precisan de una rápida amortización por la misma naturaleza de las tareas.

También para el desempeño de sus funciones, la industria moderna precisa de maquinaria y equipos de alta complejidad técnica, junto con capacidades de financiación apropiadas a las necesidades del sector. Son precisamente la magnitud de los equipos productivos quienes condicionan el tamaño de las empresas de determinados sectores, entre ellos, los de las industrias papeleras, siderometalúrgicas, petroquímica, etc.

La concentración técnica se manifiesta en la realidad industrial bajo tres formas distintas.

1. Concentración horizontal, organizando la estructura productiva de la empresa principal en torno a la

fabricación de un solo producto y según series numerosas.

2. Concentración vertical, que ensambla en torno a una producción principal, otras complementarias e incluso derivadas de aquélla, diversificando al máximo la producción final.

3. Concentración lateral o mixta, que se caracteriza por la fabricación de productos técnicamente conexados en sus estadios iniciales de obtención y, simultáneamente por el aprovechamiento de los subproductos para su destino ulterior a nuevas cadenas de producción.

La realidad ofrece en las distintas ramas industriales - ejemplos evidentes de cada una de las modalidades referidas; existe sin embargo otra modalidad de la concentración técnica con caracteres y proyección distinta a los hasta ahora enumerados: son los complejos industriales integrados cuyo exámen se realiza a continuación.

#### Los complejos industriales integrados.

Adoptados como modelo de la política regional por varios países europeos, que los definen como "bloques de inversión", los complejos industriales integrados consisten en la concentración sobre un marco geográfico establecido previamente, de industrias comprendidas en diferentes ramas de actividad, que subordinan su actuación a determinados criterios y métodos.

El factor localización como puede suponerse, tiene en este caso una importancia fundamental. El adecuado emplazamiento de las plantas industriales, no es -desde luego- el único factor determinante de la competitividad, pero sí que es en cambio, un elemento básico en la consecución de costes reducidos. Por otra parte, el peso de los criterios de localización industrial varía para cada una de las ramas de la industria y ésta circunstancia hace cambiar en el momento actual, dichos criterios, por otros que adoptan como factores primarios del problema la disponibilidad de un completo sistema de interrelaciones industriales.

Un "complejo integrado" precisa del concurso de las siguientes unidades: (25)

1. Unidades auxiliares especializadas en los aspectos de conservación y mantenimiento internos de explotación
2. Unidades subsidiarias que procesan, de acuerdo con el diseño y especificación de la clientela, los elementos que serán incorporados posteriormente a los artículos elaborados por las industrias finales.
3. Empresas de productos intermedios estandarizados.
4. Empresas especializadas en la prestación de servicios técnicos, comerciales y administrativos a todas las industrias que lo deseen.

---

(25).- Vicente MORTES ALFONSO.- "Un sistema para promover el desarrollo industrial de Valencia". Conferencia pronunciada en el Instituto Social Empresarial.- Valencia, Julio de 1968.

**5. Industrias finales productoras de los artículos objeto de fabricación del complejo.**

En cuanto a los criterios que rigen en la promoción de complejos industriales integrados, el primero, es determinar las líneas productivas de las unidades finales que se agrupan en sectores homogéneos según sus características de materias primas empleadas, semimanufacturadas y mano de obra, asegurando así las ofertas intermedias derivadas para las restantes empresas instaladas.

Esta selección de las líneas productivas, responde a las perspectivas del mercado nacional e internacional, excluyéndose aquellas cuyas demandas no ofrezcan perspectivas de expansión a medio y largo plazo. Para las unidades auxiliares y subsidiarias, y con el fin de aumentar la flexibilidad de las ofertas intermedias, es preferible prever el establecimiento de varias unidades de dimensión media, a establecer una sola planta de gran dimensión.

Entre los objetivos que se señalan a los complejos integrados destacan:

1. Situar la función motriz de industrialización en un conjunto de establecimientos con actividades productivas interrelacionadas.
2. Crear un complejo de dimensiones mínimas en función de las distancias geográficas entre industrias clientes y suministradoras.
3. Ofrecer desde un principio unas condiciones de competitividad básicas, para las industrias del complejo -

que constituyen su núcleo original. La estructura - integrada del complejo, permite a las industrias de nueva instalación, operar en condiciones similares - a las existentes en regiones altamente industrializadas.

Los inconvenientes de esta modalidad de concentración industrial derivan, seguramente, de la fase de promoción, de la dificultad de encontrar un suficiente número de inversores potenciales con los que puedan iniciarse las negociaciones (26).

Como conclusión puede decirse que los complejos industriales integrados constituyen una interesante modalidad de la cooperación interempresarial. Su problemática, aunque expuesta en grandes líneas, no está completa y en ello influye el corto periodo que ha transcurrido desde su aparición en la realidad económica nacional. No obstante, se perfilan con grandes posibilidades a la hora de promover el desarrollo industrial en las regiones más deprimidas.

---

(26).- Recientes estudios demuestran que menos de un tercio de las inversiones industriales en Europa, son hechas en nuevos establecimientos, siendo los dos tercios restantes invertidos en la expansión de los existentes, lo que permite obtener - las economías de escala sin tener necesariamente que solventar los problemas que origina la creación de nuevas plantas.

#### I.4.2.- La concentración económica.

En el contexto industrial contemporáneo, las concentraciones de empresas tienen asignada una misión importante: instrumentar los condicionantes necesarios para facilitar e resolver los problemas que plantea la mutación de estructuras.

Entre el número de empresas existentes en la realidad económica y sus dimensiones, ha existido siempre una relación inversamente proporcional en el sentido que recoge la figura A adjunta, es decir, a medida que la dimensión se hace mayor, el número de unidades productivas operantes en el sistema disminuye;

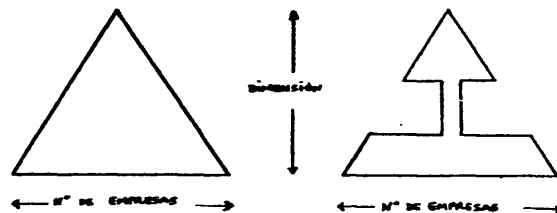


FIG. A

FIG. B

Sin embargo, en los principales países de Europa Occidental, el fenómeno de la transformación de estructuras empresariales, adopta una representación parecida a la que refleja la figura B: - por una parte, en el vértice del triángulo dibujado, se representa a un reducido número de empresas de gran dimensión, cuya aportación al desarrollo es decisiva (- "empresas motrices del desarrollo"-); y por otra parte en la base del triángulo, se agrupan un contingente empresarial más numeroso, en donde las empresas optan por la al-

ternativa siguiente:

- o se especializan en la elaboración de un producto concreto, o en la prestación de un determinado servicio o tarea concreta, -si lo que pretenden es preservar su independencia y autonomía financieras-, o bien
- se subordinan a los esquemas de producción que imponen las empresas situadas en el grupo de cabeza,

La evolución seguida por el sistema económico, es causa determinante del fenómeno de concentración empresarial, en cuyo concepto se comprenden los actos de integración realizados por dos o más unidades productivas con la finalidad concreta de racionalizar y mejorar simultáneamente los rendimientos de la explotación.

De modo análogo a como se expuso en el epígrafe relativo a la concentración técnica, la concentración económica admite la siguiente tipología:

- Horizontal, cuando las empresas que se pretenden agrupar son competidoras en el mercado por los productos que ofrecen al mismo,
- Vertical, si las empresas ejercen actividades complementarias dentro de la misma escala de producción, es decir, que los productos elaborados por una de ellas resultan ser materias primas o en primer grado de transformación para otra de las empresas concentradas
- Mixta, cuando entre las unidades productivas se dan al mismo tiempo las relaciones de competencia o de com-

plementariedad definidas en algunos de los grupos anteriores.

Las concentraciones de empresas designan en la realidad un fenómeno que con caracteres y problemática propios se intensifica desde fechas recientes: la centralización de medios económicos y financieros con vistas a conseguir los objetivos del crecimiento empresarial con el menor coste posible. Y las manifestaciones de este fenómeno son muy variadas conforme se desprende de la lectura del siguiente párrafo de Alvarez Quelquejeu: (27)

- "Como fenómeno económico, la concentración de empresas se manifiesta bajo una gran diversidad de formas que en algunos aspectos difieren considerablemente entre sí.--. Esta variedad de formas cuyas características no se hallan siempre bien definidas, ha inducido también a poner en duda la posibilidad de establecer un concepto unitario de concentración de empresas que abarque a todas ellas. Sin embargo, no resulta arriesgado afirmar que el contenido fundamental de todas ellas presenta una serie de puntos comunes que aconsejan considerarlas más bien como especies pertenecientes a un mismo género, cuya diversidad formal no debe llevar a pensar que se trate de fenómenos diferentes."

---

(27).- ALVAREZ QUELQUEJEU, L.C.- "La sociedad de responsabilidad limitada como instrumento de la concentración de empresas" Secretaría de Publicaciones de la Universidad de Valladolid.- Valladolid, 1958. Páginas 63 y siguientes.



No es fácil establecer una diferencia clara y tajante entre las modalidades de la concentración económica y las modalidades de la concentración técnica según expone el párrafo citado. En sus líneas fundamentales, ambas presentan objetivos comunes si bien arropados con caracteres distintos, con lo que corroboran las dudas apuntadas en el párrafo de referencia por su autor en torno a la adopción de un criterio unitario que defina el fenómeno de la concentración.

En el caso de la concentración económica, la diferencia podría establecerse de acuerdo con la posición relativa que ocupa la empresa en el mercado en relación con los productos que elabora posición que es -en el caso de la concentración técnica- de carácter secundario con respecto a la organización de la producción que la misma pretende.

La concentración económica, por el grado de intensidad con que se realiza, distingue los siguientes tipos:

- A. Integración, o concentración en su grado máximo
- B. Asociación, o concentración limitada
- C. Agrupación, o concentración parcial

A.- La integración lleva consigo la pérdida de personalidad jurídica, con las salvedades implícitas de las dos modalidades siguientes:

- A.1.- Absorción, que implica la disolución o desaparición de alguna de las empresas en beneficio de la absorbente, la cual subsiste con su propia entidad jurídica.

Por lo general, la absorción viene a ser la fórmula habitual para alcanzar el crecimiento externo de la empresa

A.2.- Fusión, total o parcial de varias empresas que deciden integrar todas o parte de las actividades que realizan y constituir una nueva sociedad jurídica independiente para desarrollar las actividades fusionadas.

B.- Característica esencial de las Asociaciones empresariales es - que ninguna de las sociedades asociadas pierde su personalidad jurídica.

El Derecho Español reconoce tres modalidades de Asociaciones y Uniones de empresas: (28)

B.1 - Sociedades de empresas

B.2 - Uniones temporales de empresas

B.3 - Cesión de unidades de obra

B.1.- Tendrán la consideración de Sociedades de empresas, las compañías anónimas constituidas por sociedades o empresarios individuales, agrícolas, industriales o mercantiles, cuyos socios mantengan su propia personalidad y libertad de mercado.  
(29)

---

(28).- Ley de 28 de diciembre de 1963 desarrollada por O.M. de 25 de Enero de 1964 y completada por los Decretos de 27 de julio de 1964 y 26 de julio de 1967, que adaptaron y completaron los beneficios fiscales señalados por la Ley de 28 de diciembre de 1963 a la Ley de Reforma del Sistema Tributario.

Toda Sociedad de empresas deberá perseguir alguno o algunos de los fines que se enumeran:

- Expansión, modernización y racionalización de las instalaciones productivas.
- Aportación y adquisición de maquinaria y otros bienes de equipo para su utilización conjunta o particular.
- Promoción de ventas de los productos obtenidos, fabricados o comercializados en los mercados nacional y extranjero.
- Estudio de las nuevas técnicas y de mejora de los métodos de producción para su ulterior aplicación.
- Cualquier otro objetivo que pueda posteriormente señalarse mediante Decreto acordado en Consejo de Ministros.

B.2.- Las Uniones temporales de empresas, segunda fórmula de la cooperación interempresarial que admite nuestro actual régimen jurídico, se orientan hacia la finalidad explícita de alcanzar un mejor desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro.

---

(29).- E. FERNANDEZ MARINA y F. ARENAS GARCIA.- "Concentración de empresas".- Servicio de Estudios del Ministerio de Industria.- Secretaría General Técnica.- Madrid, 1968.- Página 191.

Cualquier tipo de empresa, con independencia de la actividad fundamental que desempeña en su sector de encuadramiento, puede pactar con otras temporalmente para llevar a cabo la realización de un programa o tarea concreta. En este sentido el ordenamiento jurídico español les reconoce este status de colaboración al mismo tiempo que les concede determinados estímulos durante el periodo de duración de los acuerdos que entre las empresas establezcan.

8.3.- La Cesión de unidades de obra, también conocida como subcontratación, constituye la tercera de las figuras reguladas por la Ley de 28 de diciembre de 1963. Tiene lugar cuando el titular de un contrato estipula por escrito con un tercero, de conformidad con la naturaleza y condiciones del comercio principal, la ejecución de posibles unidades de una obra o de un servicio determinado.

No es fácil para la empresa abarcar todas y cada una de las fases que jalonan el proceso de producción. La necesidad de evitar distorsiones de la misma, problemas de personal, insuficiencias o excesos de capacidad según los casos, una mayor presión fiscal, dificultades de tesorería, de abastecimiento de materias primas, etc., justifica generalmente el traslado a otras empresas -casi siempre de menor dimensión- de una parte de los trabajos que incorporan la realización de su actividad productiva.

La subcontratación crea en el sistema económico una tupida red de relaciones interindustriales que se extiende a las empresas del sector, completando a través de ellas el cuadro de actividad

des industriales propias de la rama. (30)

C.- Al hablar de "concentraciones parciales" de empresas, nos referimos principalmente a los actos cuya realización precise del mutuo acuerdo de los empresarios y cuya finalidad es resolver determinados servicios comunes que afectan a sus intereses, cimentando de este modo las posibilidades de una colaboración -- más extensa.

En principio, esta cooperación puede fomentarse con independencia de las características dimensionales y de especialidad de las empresas participantes, sin limitar de manera específica los modos y formas de la misma, estudiando del modo más conveniente los problemas que se planteen en el seno del grupo.

Cuando esta colaboración se verifique en el campo científico y tecnológico, independientemente de la personalidad jurídica que vaya a adoptarse, del patrimonio de sus miembros, de la actividad productiva que cada uno de ellos realice, y con la finalidad expresa de estimular el desarrollo de la investigación industrial, el nombre institucional que se aplique a esta variedad de la concentración económica es el de Asociaciones de Investigación. (31)

A nivel regional, las operaciones T.O.P. (siglas que res.

---

(30).- SALLEZ y SCHLEGEL.- "La sous-traitance dans l'industrie". Paris. Editorial Dunod, 1963. Página 14.

(31).- Decreto de 22 de septiembre de 1961, número 1765/61 de Presidencia del Gobierno regulando la creación de Asociaciones de Investigación Industrial.

ponden a las iniciales de técnica, Organización y Productividad), estrechan los contactos mantenidos por las empresas ubicadas en un mismo entorno geográfico, a nivel de provincia o de región. Estas operaciones constituyen otra fórmula de colaboración empresarial - en donde los participantes aportan bien sea técnicos especialistas en aspectos concretos de la producción, bien experiencias prácticas en problemas surgidos un tanto por la característica regional de las empresas... etc...

Encajan también dentro de este grupo de concentraciones parciales, las organizaciones de comercio exterior y en general, - aquellas que persiguen la explotación de determinados servicios comunes, como los de publicidad, asistencia técnica e investigación del mercado, entre los más conocidos.

El camino de la cooperación interempresarial no se cierra con la descripción esquemática que se ha hecho; en tanto el nacimiento de esta cooperación es un acuerdo de voluntades del que se siguen unos compromisos formales para las partes contratantes, a dichos acuerdos se les puede asimilar a fórmulas de la cooperación, siempre que a largo plazo se establezca el compromiso de llegar a una integración más auténtica. La tendencia a la concentración no se circunscribe exclusivamente a las modalidades que hemos examinado hasta ahora.

La experiencia francesa, vive una modalidad que ellos mismos han calificado como "concentración federalista".(32)

---

(32).- ENTREPRISE.- Número 669 de 6 de Julio de 1968, Página 47.

Entre las notas más destacables de la misma se señalan:

18.- Agrupa empresas con producciones complementarias

28.- Las funciones productivas procuran descentralizarse de la planta principal siguiendo criterios de racionalidad y productividad elaborados por la gerencia.

38.- La creación de unidades descentralizadas hace más flexibles las concentraciones a los cambios de coyuntura.

48.- La descentralización técnico-administrativa no va acompañada por una diversidad de marcas comerciales sino que por el contrario, se tiende a la sustitución de los diferentes nombres comerciales por una sigla única.

Del examen de las notas expuestas se deduce que la fórmula la federalista se apoya especialmente en la descentralización de funciones; las ventajas e inconvenientes de la misma están lógicamente influenciados por la naturaleza productiva de las empresas que participan en el fenómeno, aunque el estado embrionario en el que aún se mantiene, impide enjuiciar con suficiente fundamento los resultados esperados con respecto a otras modalidades de la concentración económica.

Como conclusión puede admitirse que la evolución industrial impondrá, de manera progresiva, la concentración en grandes unidades físicas, sin menoscabo de la coexistencia que grandes y pequeñas empresas continuarán desempeñando dentro de cada sector productivo.

II. LA CONCENTRACION DE EMPRESAS EN ESPAÑA, LA INFLUENCIA DE LAS  
POLITICAS INDUSTRIAL Y FISCAL.



## II. LA CONCENTRACION DE EMPRESAS EN ESPAÑA. LA INFLUENCIA DE LAS - POLITICAS INDUSTRIAL Y FISCAL

La realidad del fenómeno de concentración de empresas en nuestro país aparece configurada prácticamente desde sus orígenes, por la manifestación simultánea de dos tipos de medidas de política económica; por una parte, las que procedentes de la política fiscal han significado, a través de modificaciones sucesivas en la estructura impositiva del sistema, la adecuación del sector secundario de nuestra economía a las necesidades derivadas del desarrollo general del país; y por otra, las que procedentes de la política industrial en su más amplio significado, matizan con caracteres propios la intervención del sector público dentro de la actividad industrial española.

Sí -como se ha repetido en otras ocasiones- el verdadero problema latente en toda concentración, no es otro que el de encontrar la dimensión más conveniente a cada proceso productivo, función primordial de cualquier política industrial, mínimamente eficaz, habida de ser la atención a las exigencias dimensionales de las empresas que habrán de permitir a éstas alcanzar los niveles de competitividad interna y externa que precisen para su desenvolvimiento en el mercado.

No ha sido este el comportamiento seguido por nuestra política industrial en los años que siguieron a la guerra civil de 1936 a 1939, y el resultado fue una política completamente incoherente y ajena al problema de la dimensión de durarfa hasta 1962, año en el que aparecen las primeras disposiciones relativas a la nueva etapa de industrialización y entre las que se vislumbran determinadas medidas acerca de la circunstancia dimensional.

El propósito de condicionar la creación de nuevas industrias y la ampliación de las existentes, procurando evitar la proliferación del minifundio industrial, aparece por vez primera en el decreto de 23 de noviembre de 1962, que señaló las directrices y medidas preliminares al primer Plan de Desarrollo Económico y Social. Complementado aquél por el de 26 de enero de 1963, se distinguen en éste tres tipos de industrias: a) aquellas para las que se reconoce libertad de instalación, ampliación y traslado; b) las que precisan para ello de la autorización de la Comisión Delegada para Asuntos Económicos, y c) aquellas otras que requieren determinadas condiciones técnicas y de dimensión mínima. Respecto a estas últimas precisa la exposición de motivos que: ... "la determinación de dichas características específicas con relación a determinados sectores no supone, en modo alguno, limitación del espíritu de iniciativa y del sentido de promoción empresarial que caracteriza la presente política económica española. Responde únicamente al propósito de facilitar el desarrollo económico del país sobre unas bases estructurales, de rentabilidad económica, de competitividad y de abaratamiento de coste..." aclarando a continuación que tales condiciones no tienen una rigidez absoluta.

No se limitan entonces, únicamente, las dimensiones de las industrias de nueva instalación, ampliación o traslado (dimensiones expresadas en capacidad de producción), sino que, también, se exige que reúnan unas determinadas características técnicas, con lo cual se procura que las unidades de producción comprendidas en los sectores que se especifican cuenten con una capacidad apropiada a las exigencias del momento, de acuerdo con la situación general del sector, y, además, que esa capacidad se alcance en las condiciones técnicas más idóneas. Las exigencias que se establecen varían, por tanto, en función de estos dos factores: características generales del sector y estado de la técnica. Como consecuencia de la dinámica de ambos factores, la legislación sobre la materia recogerá el sentido de su evolución y se someterá por tanto a las modificaciones que se consideren oportunas. (33)

Vemos así como el problema de la dimensión adquiere carta de naturaleza en la legislación industrial española correspondiente a esta nueva etapa, distinguiendo, en su auténtica proyección, los dos casos distintos de las industrias de nueva creación -a las que desde su nacimiento se les somete a los imperativos dimensionales marcados por la ley-, y de las industrias ya existentes, muchas de las cuales, para poder sobrevivir en el futuro, se verán forzadas a alcanzar dimensiones productivas de mayor eficacia y competitividad a la que hasta ahora venían teniendo.

---

(33).- "Concentración de empresas". Monografía elaborada por el Servicio de Estudios del Ministerio de Industria. Madrid, 1969. Páginas 95 y siguientes.

A lo largo del último decenio, las disposiciones de política industrial que han precedido nuestra realidad económica, comprenden, además de las referidas a la problemática precedente, otras de ámbito regional y sectorial enmarcadas en el entorno más amplio de la política de desarrollo del país. Entre las más importantes caben citar las siguientes:

- Legislación sobre las dimensiones mínimas.
- Planes de reestructuración.
- Acciones concertadas.
- Polos de promoción y desarrollo.
- Zonas de especial interés
- Industrias de interés preferente.
- Carta de exportador.

De entre ellas seguramente son las tres primeras las que acometen, con mayor trascendencia, el problema de la fragmentación de nuestra industria, comportándose las demás como complementarias de las anteriores en lo que a dimensión y tamaño de la planta se refiere. Aún cuando tal vez sea prematuro -por el escaso tiempo - transcurrido desde la instrumentación de las disposiciones- valorar los resultados alcanzados por legislación tan heterogénea, característica a destacar de su exámen, es la de su autenticidad por afrontar un problema de graves implicaciones para el despegue económico del país como es el del minifundismo industrial existente. Por ello, y a pesar de que aún persisten limitaciones subsanables heredadas del pasado, no deja de ser un síntoma favorable la toma de conciencia que mantiene la Administración en la que atañe al mantenimiento de unas dimensiones apropiadas a la actividad empre

sarial, recomendando a estos efectos al ajuste de unos requisitos o condicionantes mínimos que, sin ser sinónimos de competitividad, constituyen no obstante un factor básico para la consecución de -  
aquellos, y cuyos efectos favorables habrían de hacerse sentir en la medida en que la apertura progresiva hacia el exterior exigiera a las empresas españolas un plantamiento más real.

Finalmente, desde el punto de vista de la política fiscal, caben señalar -de igual manera que como se advirtió al hablar de la política industrial- otras tantas limitaciones al problema de procurar la dimensión más eficaz de nuestras industrias por la vía de la imposición.

Prácticamente hasta la Ley de Reforma Tributaria de -  
1957, no existía en nuestra legislación ningún precedente doctrinal en favor de la concentración de determinadas actividades industriales. Es el artículo 135 de esta ley de 26 de diciembre de 1957 la primera disposición que reconoce la eficacia que representa el fenómeno de concentración, ejerciendo, en consecuencia, una labor claramente positiva al eximir de los impuestos de Derechos Reales, Timbre y Emisión de Valores Mobiliarios, los actos y procedimientos tendentes a la concentración de esfuerzos como meta -  
para conseguir una mayor efectividad productiva.

Hasta entonces parece existir una cierta discriminación hacia las empresas de mediana y gran dimensión, justificada en función de la propia estructura fiscal española y esencialmente de la aplicación del impuesto sobre la Renta de sociedades, en

tigua tarifa tercera... "hacia cuyo reducto, duro reducto desde - el punto de vista fiscal, se llevaba a todos aquellos empresarios que lograban sobrepasar un determinado tope en la dimensión de su explotación." (34)

Con posterioridad a esta disposición aparecería la ley - de 28 de diciembre de 1963, por la cual se regulan básicamente las modalidades que pueda revestir en nuestro país el fenómeno de concentración. Las disposiciones complementarias de esta ley, los artículos 107 y 146 de la Ley de Reforma Tributaria de 11 de junio de 1964, la Orden de 5 de abril de 1965 y los decretos - leyes de 3 - de octubre de 1966, de 26 de julio de 1967 y de 25 de noviembre de 1971, completan el entramado legal sobre el que se articula la política fiscal española en materia de concentración, no muy amplia en definitiva, teniendo en cuenta los recursos de que puede valerse un Estado moderno para inclinar al sector empresarial hacia la dirección específica de la dimensión (34.a)

---

(34).- E. FUENTES QUINTANA. "La dimensión de la empresa en España como problema económico y social". - Ciclo de conferencias sobre la Empresa organizado por la A.C.N.P.- Editorial Eura América, Madrid, 1964. Página 237.

(34.a).- Dentro del epígrafe II.3 se analizan con detalle los estímulos fiscales y financieros de la concentración empresarial. En él se completan y estudian en profundidad cuantos aspectos de tipo fiscal intervienen en dicho fenómeno.

## II.1.- Caracteres generales del fenómeno.

La inadecuada dimensión de las empresas constituye sin duda una de las características más destacadas del sector industrial español. Sobradamente conocido resulta ser el reducido tamaño de las mismas en lo que se refiere a dimensión de sus instalaciones o en cuanto al volumen de producción, sobre todo cuando se les compara con otros países. El minifundismo industrial que casi como una constante histórica ha venido caracterizando al sector secundario de nuestra economía, constituye también un exponente claro del desequilibrio existente en el mismo por lo que afecta a la dimensión o tamaño de sus establecimientos fabriles.

Si la realidad empresarial de nuestro sistema económico muestra la coexistencia en él de empresas de diferentes tallas y dimensiones, lo que verdaderamente informa la problemática española no es el desconocimiento de algunas de las categorías convencionalmente admitidas de empresas grandes, medianas y pequeñas, sino, la reducida dimensión media de la planta que se sitúa muy por debajo de la que corresponde a otros países de desarrollo superior al nuestro.

Entre los factores a los que resultaba imputable la baja dimensión media de la empresa española, la Ponencia de Productividad del I Plan de Desarrollo (1964-67) enumeraba los siguientes: (35)

---

(35).- I Plan de Desarrollo. Comisión de Productividad.- Páginas 46 y siguientes.

- El peso excesivo de las empresas artesanas y pequeñas no tanto por lo que representa el número de establecimientos existentes cuanto por el porcentaje de empleo ocupado por dichas empresas (aproximadamente el 38 por ciento).
- El escaso número de empresas de tamaño medio existentes en el país, y especialmente, su reducida dimensión en comparación con las de otros países de mayor desarrollo industrial.
- El reducido número de empresas grandes existentes en España, y que, a pesar de su gran dimensión en relación con las demás, resultan ser, en tamaño, bastante inferiores a las grandes empresas internacionales.

En los mercados internacionales la competencia viene a menudo impuesta por los niveles de productividad alcanzados por cada una de las empresas concurrentes al mismo. El hecho de que sean las grandes empresas las que disfrutan, en términos generales de los niveles más altos de productividad, parece probar la correspondencia entre las dos variables que venimos hasta ahora utilizando: nivel de productividad y tamaño de la planta industrial.

La concentración o agrupación de medios productivos empresariales, constituye una de las alternativas -tal vez la más importante- para conseguir el crecimiento externo de la empresa a través del fortalecimiento dimensional. La propia trascendencia -



de este problema unida al hecho de que la mayor parte de las empresas industriales del país estén lejos de la dimensión óptima, obliga a considerar con mayor detenimiento cuanto afecta a este fortalecimiento de la dimensión.

#### II.2.- El fortalecimiento dimensional de las empresas

Conseguir una adecuada dimensión empresarial debe constituir uno de los más importantes objetivos de la política industrial española, máxime, si se tiene en cuenta que el estado minifundista en que se encuentran la mayor parte de las explotaciones existentes actúa como un freno al normal desenvolvimiento del sector secundario de nuestra economía, le resta posibilidades en cuanto a su competitividad frente al exterior, y limita, en definitiva, su capacidad potencial futura.

Es así como el problema de la dimensión trasciende de la esfera puramente privada, de ser un asunto de importancia exclusiva para el inversionista o promotor, a ser de interés público, con amplias repercusiones en el ámbito de la economía general y aplicada. Como resaltaba un interesante estudio acerca de la dimensión industrial en España: (36)

... "el tamaño de la planta" interviene como una variable principal en múltiples aspectos, desde la investi-

---

(36).- SANTOS, CERROLAZA Y VELARDE.- "La dimensión de la explotación industrial en España".- Secretaría General Técnica del Ministerio de Trabajo.- Madrid, 1963.- 2ª Edición - Páginas 17 y siguientes.

gación puramente doctrinal y teórica (sobre el monopolio por ejemplo), a las más concretas manifestaciones de la planificación económica: autofinanciación, política fiscal y crediticia, etc..."

El reconocimiento por nuestras autoridades administrativas de esta irregular situación minifundista, se tradujo en la reglamentación de un amplio plan de estímulos, encaminados a favorecer la colaboración interempresarial como medio para conseguir una dimensión eficaz de las plantas industriales, factor que se consideraba de gran importancia ante el endurecimiento de las condiciones competitivas en los mercados nacionales e internacionales. Puede así decirse que el factor dimensional exigía en requisito indispensable para acceder a los nuevos mercados que la progresiva liberalización del comercio venía abriendo.

En la práctica, las medidas administrativas dispuestas en torno al fortalecimiento de la dimensión empresarial española, fueron de dos tipos:

- directas o de fijación para las industrias de nueva creación de determinados condicionamientos técnicos y dimensiones mínimas a las que deberán someter su actuación posterior,
- indirectas o encaminadas a favorecer la colaboración interempresarial en todos los niveles.

Entre las medidas directas, al hablar de la política industrial española hicimos referencia a tres instrumentos desarro-

llados durante la década precedente en materia de dimensión; las disposiciones sobre dimensiones mínimas, los planes sectoriales - de reestructuración y las acciones concertadas.

Arrancan las primeras del Decreto de 26 de enero de 1963 -posteriormente desarrollado con la Orden de 16 de marzo del mismo año-, de la Orden de 10 de febrero de 1964, -que amplió la gama de fabricaciones con sujeción a mínimos y modificó las capacidades exigibles a determinadas industrias de los sectores principales-, y del Decreto de 9 de enero de 1965, derogatorio de la anterior y que estableció importantes modificaciones en cuanto a las condiciones mínimas que venían exigiéndose.(37). Con posterioridad a las disposiciones citadas, los Decretos de 18 de diciembre de 1965, de 23 de diciembre de 1966, de 22 de julio de 1967 y de 27 de julio de 1968 completan el cuadro normativo básico sobre esta importante materia.

Puede decirse que las disposiciones sobre dimensiones mínimas afectan con carácter general a las industrias establecidas en territorio español, pero de manera especial, a aquellas que - por exigencias de nueva instalación, ampliación y traslado, ven condicionados el normal desenvolvimiento de sus actividades productivas, al ajuste y sujeción de sus estructuras a la normativa

---

(37).- Un tratamiento más extenso del tema en cuanto a fabricación sujetas a mínimos, capacidades, modificaciones introducidas por las diferentes disposiciones, etc., es realizado por F. Fernandez Marína y Francisco Arenas en el trabajo que sobre "Concentración de Empresas" editó la Secretaría General Técnica del Ministerio de Industria.- Obra citada.- Páginas 95 y siguientes.

que los Decretos referidos establecen.

Los planes sectoriales de reestructuración y las acciones concertadas, contienen entre sus más inmediatos objetivos los de fortalecer la dimensión de las empresas comprendidas en esos sectores industriales a través de la concentración de los activos productivos, otorgando a esta vía de concentración un criterio y carácter prioritario sobre los demás, acentuados por la disposición de beneficios fiscales, -por ejemplo, la exención de determinados impuestos, otros, aduaneros a la importación de bienes de equipo, etc.- y financieros -principalmente la accesibilidad al crédito oficial-, a las empresas acogidas a dichas operaciones. La referencia expresa a aquellos objetivos, aparece puntualizada en las bases del concierto, por ejemplo, el evitar la subsistencia de unidades de producción que cuenten con menos de un cierto número de puestos de trabajo, (Acción Concertada en el sector de la Piel), de disponer de una mínima capacidad de producción (A.C. en el sector de la Construcción Naval), o de favorecer unas fabricaciones específicas, (como las de aceros especiales en la A. C. del sector Siderúrgico).

Los planes de reestructuración y acciones de concierto suscritas entre la Administración y los particulares, afectan a los siguientes sectores industriales:

- Plan de reestructuración de la industria textil algodónera (Decreto de 24 de julio de 1963.- nº 1.869/1963).
- Plan de reestructuración de la industria textil lana

re (Decreto 2.420/1963 de 26 de septiembre).

- Acción Concertada del sector Siderúrgico (Orden de 22 de agosto de 1964).
- A.C. para el sector Mullero (Orden de 30 de marzo de 1965).
- A.C. para el sector de la Piel (Orden de 22 de agosto de 1964).
- A.C. para el sector de Conservas Vegetales (Orden de 22 de agosto de 1964).
- A.C. para el sector Papelero (Orden de 17 de julio de 1965).
- A.C. para el sector de Industrias Navales (Orden de 26 de julio de 1967).
- A.C. para el sector de Minería de Hierro (Orden de 15 de septiembre de 1967).
- A.C. para el sector Harinero (Orden de 16 de agosto de 1965).

Las precedentes disposiciones directas sobre dimensiones mínimas pueden venir, además, cumplimentadas con otras enmarcadas dentro del capítulo de secciones regionales (Polos de Desarrollo y zonas de especial y preferente localización). Sin embargo, el carácter complementario de éstas es totalmente diferente al de los mínimos industriales suponen, a las empresas implicadas, la denegación automática del permiso de instalación, ampliación o traslado, en el caso de las secciones regionales su incumplimiento solo supone la no concesión de los beneficios previstos a las empresas que hubieran solicitado o estuvieran ejerciendo su actividad

dentro de aquellas áreas geográficas.

Entre las medidas indirectas hay que señalar las que -  
tienden a potenciar al máximo el grado de competitividad de nuestras  
empresas, a través de la unificación de esfuerzos y mantenimiento -  
de unos lazos de colaboración interempresariales susceptibles de fa-  
vorecer, a largo plazo, el equilibrio en las esferas técnica, finan-  
ciera y comercial. En definitiva son fórmulas de colaboración de -  
menor alcance e intensidad que las de la concentración de los acti-  
vos producidos, pero que no por ello dejan de tener su importancia  
por lo que al fortalecimiento de la dimensión se refiere. Entre las  
más conocidas cabe señalar las asociaciones temporales, las agrupe-  
ciones de exportadores y asociaciones para la investigación.

Evidentemente, el problema de la insuficiente dimensión -  
es complejo, tanto por lo que puede significar en cuanto a limita-  
ción de los medios de producción, como por la imperfección de los  
métodos de gestión seguidos, que de este modo encarecen aún más las  
relaciones de competencia en favor de unas pocas empresas que son  
las más grandes.

La efectividad de ambos grupos de medidas dependerá de -  
manera fundamental de la estructura empresarial existente y de la  
tipología de establecimientos de país. Al conocimiento de aquélla  
se dedica el epígrafe siguiente.

#### II.2.a.- Estrcutura dimensional de las empresas españolas.

Entre las dificultades que entraña la adopción de un índice que pueda servirnos para medir y comparar el tamaño de la empresa en cada uno de los sectores industriales, tal vez sea la más importante la que deriva de la propia definición de la empresa desde el punto de vista económico, esto es, una unidad de producción constituida por un conjunto de trabajadores, que utiliza unas determinadas fuentes de financiación y exterioriza su actividad a través de una cierta cifra de negocios o volumen de ventas en el mercado.

Como facilmente se desprende de la definición anterior, la similitud terminológica que parece existir entre los términos empresa y establecimiento - según los factores indicados-, hace que para nuestra investigación resulte en cierto modo indiferente la adopción de una u otro como unidades económicas productivas, evidenciándose, además, otro problema cual es el de que ninguno de los factores enumerados explica suficientemente el tamaño o magnitud empresarial, sino a lo sumo, otros tantos aspectos indicativos de su realidad operativa.

Como magnitud entonces menos imperfecta para estimar la dimensión de los establecimientos industriales se utiliza el número de personas empleadas en los mismos, no así la capacidad efectiva de producción, el volumen de producción física o los volúmenes reales de inversión, indicadores éstos últimos que pe-

se a su alto grado de significación presentan inconvenientes graves en cuanto a sus posibilidades de obtención de información para algunos, o por la heterogeneidad del índice basado en el volumen de la producción física que, en ocasiones, poco o nada tendrá que ver con el tamaño de la planta (38).

Los cuadros II.1yII.2 ofrecen una distribución del personal ocupado en los establecimientos industriales o unidades económicas de producción con arreglo a las siguientes categorías:

- Establecimientos artesanos y pequeños: volumen de empleo comprendido entre 1 y 50 personas.
- Establecimientos medianos, subgrupo o categoría A; volumen de empleo desde 51 hasta 250 personas.
- Establecimientos medianos subgrupo o categoría B; volumen de empleo desde 251 hasta 500 personas.
- Grandes establecimientos industriales: volumen de empleo superior a las 500 personas.

En la muestra elegida se han agrupado por grandes sectores de actividad, siguiendo la Clasificación Nacional de Actividades Económicas -C.N.A.E.-, un total de 288.709 establecimientos con un volumen de población activa ocupada en los mismos de 3.128.960 personas. La muestra elegida equivale, en valores porcentuales, al 80,6 por ciento de la mano de obra empleada en la industria nacional y al 82,8 por ciento del total de establecimientos existentes (39).

El primero de los cuadros recoge, según los intervalos de dimensión esbozados precedentemente, la distribución de los es -

---

(38).- SANTOS, CERROLAZA, VELARDE.- "La dimensión de la explotación..", Obra citada. Página 18.



## CUADRO II - 1

DISTRIBUCIÓN, POR INTERVALOS DE DIMENSIÓN, DE LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES CORRESPONDIENTES A LOS SECTORES O RAMAS DE ACTIVIDAD QUE SE INCLUYEN (AL 31-XII-1969)

Nº. de orden	SECTORES INDUSTRIALES	Establecimientos (A)	Nº. obreros (B)	Distribución porcentual por intervalos de dimensión									
				1 a 30		31 a 50		51 a 75		76 a 100		101 a 250	
				A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
1	Industrias Extractivas	640	93.710	0,2	0,3	4,2	1,9	2,3	4,2	2,6	7,7	9,3	
2	Industrias de productos alimenticios	55.334	292.874	19,6	13,2	9,4	9,1	7,5	6,0	6,7	3,4		
3	Industrias de bebidas	6.228	44.227	2,1	1,7	1,6	1,5	1,7	1,4	1,2	0,5		
4	Industrias de tabaco	116	10.784	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	14,0	2,2	5,7		
5	Industrias textiles	19.779	410.823	6,3	10,7	19,5	20,5	22,0	18,0	11,9	7,4		
6	Fabricación de calzados, prendas de vestir y otros artículos confeccionados con materias textiles	6.601	60.218	2,2	2,5	2,6	2,4	1,0	0,6	0,8	0,7		
7	Industrias de la madera, corcho y muebles incluidas las maderísticas	42.310	183.537	15,7	10,6	4,3	3,8	1,7	1,5	0,6	0,3		
8	Fabricación de papel y productos de papel	2.043	47.632	0,6	1,3	2,2	2,5	2,5	1,7	1,6	0,8		
9	Imprentas, editoriales e industrias afines	7.085	68.210	2,4	2,8	2,3	2,6	1,6	1,4	1,4	0,9		
10	Industrias del cuero y productos del cuero (excepto calzados)	2.500	21.609	0,8	1,0	1,0	0,8	0,7	0,6	0,6	0,2		
11	Fabricación de productos del caucho	1.472	55.527	0,5	0,6	1,0	0,9	1,4	1,0	3,6	5,1		
12	Fabricación de sustancias y productos químicos	7.957	131.452	2,6	3,4	5,0	5,2	6,5	5,7	5,0	3,3		
13	Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón	297	6.191	0,1	0,1	0,2	0,2	-	-	0,6	0,4		
14	Fabricación de materiales para la construcción	16.165	184.719	5,5	7,7	6,3	5,9	6,6	5,6	4,0	2,2		
15	Industrias metálicas básicas	2.743	181.336	1,0	1,6	4,4	5,0	6,5	8,8	10,1	12,0		
16	Fabricación de productos metálicos excepto maquinaria y material eléctrico	26.601	199.171	9,1	7,8	7,1	6,9	6,5	5,8	3,7	2,9		
17	Maquinaria y material eléctrico	25.819	305.127	9,0	9,4	9,3	9,5	11,0	9,0	11,5	9,7		
18	Construcción de material de transporte	26.209	265.042	9,1	7,9	4,7	4,7	7,5	6,3	10,1	14,5		
19	Industrias fabriles diversas	10.103	93.780	3,4	3,8	2,9	2,7	1,3	2,3	1,9	1,4		
20	Industrias de la construcción y auxiliares	24.370	447.954	8,2	13,4	12,4	12,4	9,4	7,4	14,7	19,2		
21	Electricidad, agua y gas	4.337	25.036	1,5	1,0	1,3	1,3	0,3	0,3	0,1	0,1		
		288.709	3.178.966										

FUENTE: Elaboración propia a partir de las cifras estadísticas publicadas por los organismos siguientes:

INE.- Estadísticas de producción industrial  
Ministerio de Industria.- Secretaría General Técnica.- Sección de Estadística Industrial  
Servicio Sindical de Estadística.- Estadísticas de Producción Industrial  
Estadísticas de distintos organismos, SEOPAN, UNESID, SERCOBE, UNESA

establecimientos industriales agrupados en cada uno de los sectores investigados, así como la del personal ocupado en los mismos.

El cuadro II.2 refleja los valores absolutos de establecimientos y empleo correspondientes al conjunto de los sectores analizados en el cuadro precedente.

Del examen y observación de dichos cuadros pueden extraerse las siguientes notas:

- Resulta evidente el estado de minifundismo industrial en el que se desenvuelven la mayor parte de nuestros establecimientos industriales y del que hablan con elocuencia las cifras contempladas por el cuadro resúmen II.2. Aproximadamente un 97,1 por ciento de los establecimientos, ocupan una plantilla de personal inferior a los 50 obreros; un 2,4 por ciento emplea entre 51 y 250 personas; otro 0,3 por ciento integra los establecimientos con plantillas entre 251 y 500 personas, y por último, el 0,2 por ciento restante, engloba los de capacidad superior a las 500 personas.

---

(39).- La "Encuesta de Población Activa" elaborada por el Instituto Nacional de Estadística para el año 1969 -último sobre el que existen publicados datos oficiales-, (I.N.E. Madrid, 1970, Pag. 73), señala un volumen de población ocupada en los sectores investigados de 3.878,7 miles de personas, después de homogeneizar convenientemente los sectores según una común definición. Como la muestra elegida comprende 3.128,9 miles de personas, equivalentes al 80,6 por ciento del total censado por el I.N.E., podemos considerar suficientemente representativa la muestra utilizada.

Cuadro II. 2

ESTRUCTURA DIMENSIONAL DE LOS SECTORES INDUSTRIALES

(al 31-XII-1969)

	1 a 50	51 a 250	251 a 500	más de 500	Total
Nº de establecimientos	280.352	7.062	791	504	288.709
Nº de obreros	1.382.384	710.850	324.689	711.037	3.128.960

Distribución Porcentual

Nº de establecimientos	97'1	2'4	0'3	0'2	100
Nº de obreros	44'2	22'7	10'4	22'7	100

FUENTE: Elaboración propia, a partir de los datos del cuadro II.1 y publicaciones de los organismos que en dicho cuadro se citan.

- El laconismo de las cifras comentadas es expresivo de un hecho de importantes repercusiones para el planteamiento correcto de nuestra política industrial: la ausencia casi total de medianas empresas en el sentido en que precedentemente han sido definidas, esto es, empresas con volúmenes de empleo entre 51 y 250 obreros -categoría A- y entre 251 y 500 -categoría B-. Como se desprende de la observación de dichas cifras, solamente un 2,7 por ciento de los establecimientos industriales españoles tienen la consideración dimensional de medianos o intermedios.
- Los principales contingentes de mano de obra se corresponden con los establecimientos encuadrados en la categoría inferior, así, el 44,2 por ciento de la población activa ocupada en la industria nacional se halla empleada en establecimientos de menos de 50 personas, siendo el 22,7 por ciento el del volumen ocupado por los de la categoría inmediata siguiente, de 51 a 250 personas.
- Conviene destacar, igualmente, el hecho de que otro 22,7 por ciento de la mano de obra industrial, se encuentra empleada en establecimientos de capacidad superior a los 500 obreros, lo cual llama poderosamente la atención si se tiene en cuenta que dichos establecimientos representan tan solo un 0,2 por ciento del total.

- Por sectores o ramas de actividad industrial, los de mayor densidad en cuanto a número de establecimientos son los siguientes.

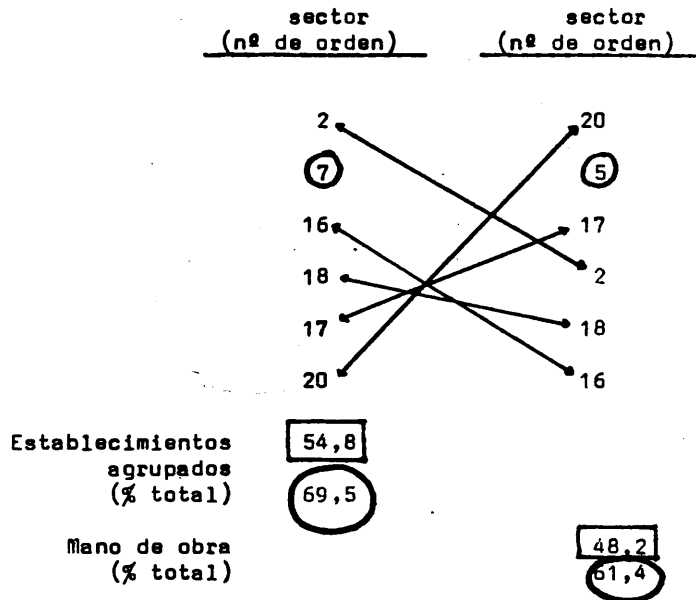
- 1º. Industrias de productos alimenticios (nº 2 de orden en el cuadro II.1)
- 2º. Industrias de la madera, corcho y muebles incluidos los metálicos (nº 7).
- 3º. Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria (nº 16).
- 4º. Construcción de material de transporte. (nº 18)
- 5º. Fabricación de maquinaria y material eléctrico (nº 17).
- 6º. Industrias de la construcción y auxiliares (nº 20).

Los sectores que emplean un contingente mayor de obreros coinciden casi en su totalidad con los seis anteriores, con excepción del sector de industrias de la madera que cede su segundo puesto a las industrias textiles (nº 5).

Gráficamente podría esbozarse la correspondencia existente entre establecimientos y mano de obra empleada en los mismos, según el siguiente esquema: (40)

---

(40).- En el esquema intenta ponerse de manifiesto el peso o importancia relativa de cinco sectores industriales que están entre los seis primeros lugares por su mayor número de establecimientos industriales o sus mayores volúmenes de empleo. (Encerrados en un círculo se señalan los porcentajes totales que en cuanto al nº de establecimientos corresponden a dichos seis primeros sectores, o en cuanto al volumen de población activa que ocupan). (Ver cuadro II-3).



Una idea bastante aproximada acerca del grado de concentración o en su caso de dispersión de los sectores industriales es es pañoles puede obtenerse a través de la construcción del gráfico III o curva de Lorenz.

Para ello se han ordenado -cuadro II.3- los sectores industriales siguiendo un orden decreciente de porcentajes correspondientes a los establecimientos y empleo acumulados en los mismos. Los valores así obtenidos se han llevado a los ejes de abscisas y ordenadas del gráfico III hasta permitir el trazado de la curva correspondiente.

Ante todo hemos de convenir en la imposibilidad de llegar a establecer conclusiones verdaderamente importantes a través de una construcción como la de este tipo que emplea, exclusivamente, índices simples.

El gráfico muestra una desviación de la curva respecto - de la bisectriz principal o recta de equidistribución que en cierta medida puede justificarse a través del agrupamiento por sectores que efectúa el cuadro II.4. La atenta observación del mismo corrobora la irregular correspondencia que muestran las distribuciones dimensionales de los establecimientos y las categorías de mano de obra empleada en aquéllos, con la indicación expresa de los sectores industriales agrupados en cada intervalo.

Como se dijo anteriormente, entre los factores que mejor ayudarían a enmarcar desde un punto de vista dimensional los sectores industriales españoles, había que citar además del número de personas empleadas en los mismos, los de la capacidad de producción, volúmenes de producción física, de inversiones reales efectuadas, etc., factores no siempre fáciles de obtener y que por ello ofrecen graves inconvenientes para representar adecuadamente una imagen de nuestra estructura industrial en esta materia de dimensión.

Es por ello por lo que el gráfico de Lorenz no permite - obtener -por la misma limitación que impone la sencillez de los instrumentos empleados en su construcción- conclusiones válidas por sí mismas susceptibles de designar una tendencia o extrapolación válida para argumentar una política industrial coherente con los tres grandes grupos de empresas admitidos: empresas grandes, empresas medianas (-en la categoría diferenciada A y B-) y empresas artesanas o pequeñas.

Cuadro II. 3

ESTRUCTURA DIMENSIONAL DE LOS SECTORES INDUSTRIALES

(Porcentajes)

Sectores (ordenados)	Estable- cimientos	% Acumulado	Sectores	Empleo	% Acumulado
2	19'1	- -	20	14'3	- -
7	14'7	33'8	5	13'2	27'5
16	9'2	43'-	17	9'8	37'3
18	9'1	52'1	2	9'3	46'4
17	9'0	61'1	18	8'5	55'1
20	8'4	69'5	16	6'3	61'4
5	6'8	76'3	14	5'9	67'3
14	5'6	81'9	15	5'8	73'1
19	3'5	85'4	7	5'8	78'9
12	2'7	88'1	12	4'2	83'1
9	2'4	90'5	1	3'0	86'1
6	2'3	92'8	19	3'0	89'1
3	2'1	94'9	9	2'2	91'3
21	1'5	96'4	11	1'9	93'2
15	0'9	97'3	6	1'9	95'1
10	0'8	98'1	8	1'5	96'6
8	0'7	98'8	3	1'4	98'-
11	0'6	99'4	21	0'8	98'8
1	0'3	99'7	10	0'7	99'5
13	0'2	99'9	4	0'3	99'8
4	0'1	100'-	13	0'2	100'-

FUENTE: Elaboración propia a partir del cuadro II-1



GRAFICO III

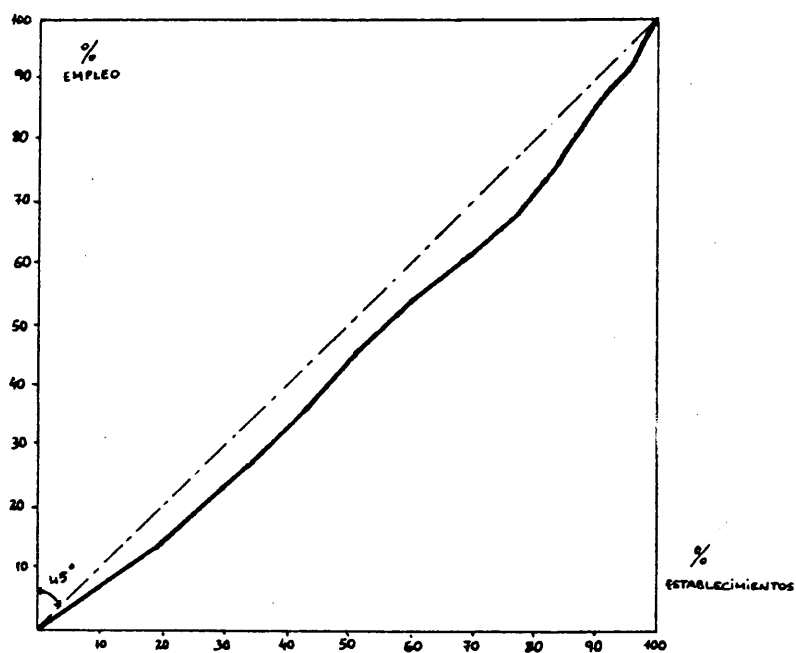


GRAFICO DE LORENZ O DEL GRADO DE CONCENTRACION  
DE LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES.

Cuadro 11.4

AGRUPAMIENTO DIMENSIONAL DE LOS SECTORES INVESTIGADOS

Sectores que agrupan un nº de establecimientos comprendido dentro de los intervalos siguientes	Sectores (nº de orden)	% de establecimientos acumulados en estos sectores (sobre el total de los investigados)	% del empleo existente en estos sectores (sobre el total investigado)
Hasta el 2%	21-15-10-8-11-1-13-4-	5'1	14'2
Del 2 al 5%	3-6-9-12-19	13'1-	12'7
Del 5 al 10%	14-5-20-17-18-16	48'1	58'1-
Más del 10%	2-7	33'8	15'1

FUENTE: Elaboración propia a partir de los cuadros precedentes.

El conocimiento de la estructura industrial española resultaría mucho más exacto estudiando, para cada una de las empresas existentes, cuantos factores afectan a los siguientes aspectos económicos: (41)

A.- Datos relativos a su dimensión física, tanto en función del número de personas empleadas como de los demás factores enumerados, capacidad, inversión real, etc. ...

B.- Justificación de las diferencias existentes entre las distintas categorías de dimensión de acuerdo con la siguiente tipología:

B.1.- Factores humanos (estructura de personal, niveles de remuneración, etc.)

B.2.- Factores de capital (de equipo, de tecnología, de capacidad financiera y otros)

B.3.- Factores de organización y de gestión.

C.- Justificación de las dimensiones productivas en función del nivel competitivo del producto (precios, calidad, presentación, etc.).

D.- Influencia sobre el coste unitario de las distintas alternativas empresariales en materia de competitividad, por ejemplo, especialización de la empresa o diversificación de la producción.

---

(41) Una relación de estos aspectos más completa puede verse en el artículo de J.L. HIPOLA ALEIXANDRE: "El estudio de la dimensión y condiciones mínimas que han de reunir las empresas de un sector".- Revista de Economía Industrial, nº 67, Página 77. Madrid, julio de 1969.

Finalmente, un aspecto directamente ligado al de la dimensión de los establecimientos industriales es el de la productividad de los mismos. Si entre los condicionantes esenciales para conseguir un aumento de productividad está el de efectuar una reestructuración del sistema productivo, a nivel sectorial y de empresa esta reestructuración deberá afectar a los siguientes extremos: (42)

- Localización de las empresas y establecimientos.
- Dimensión de los mismos.
- Complejidad necesaria de dichas empresas y establecimientos.
- Organización de dicha estructura.
- Estructura de los factores de producción.
- Proporciones entre los factores de producción.

Esta constituye una tarea de realización urgente si se tiene en cuenta que la realidad de nuestro país apunta una serie de características altamente significativas, entre otras: (43).

- Los sectores de menor productividad media tienen, generalmente, mayor proporción de establecimientos de reducida dimensión. Dichos sectores constituyen una parte muy importante de nuestro sistema industrial y ocupan un elevado porcentaje de la población acti

---

(42).- Servicio de Productividad Industrial: "La dimensión y la productividad de los establecimientos industriales".- Artículo publicado en la Revista "Economía Industrial" nº 63, página 15.- Madrid, marzo 1969.

(43).- Servicio Nacional de Productividad Industrial, artículo citado, Página 35.

va empleada en la industria.

- Aquellos sectores que tienen su dimensión óptima en los intervalos superiores de empleo tienen también, en general, los más elevados niveles de productividad, dan origen a los más altos porcentajes del producto industrial bruto y absorben una proporción elevada de los recursos nacionales de empleo y energía.
- Se podrían alcanzar aumentos relativos considerables del producto industrial bruto mediante la reestructuración y racionalización de ciertos sectores industriales que actualmente comprenden un elevado porcentaje de pequeños establecimientos.
- En general, las grandes diferencias entre los niveles de productividad obtenidos por los establecimientos de distintas dimensiones, así como el hecho de que en la mayoría de los sectores, sólo un escaso porcentaje de establecimientos alcanza las dimensiones óptimas o de máxima productividad, parece señalar las grandes posibilidades de una política de reestructuración dimensional de los sectores industriales.
- Esta política de reestructuración dimensional exige la elaboración de criterios selectivos complejos, que permitan clasificar a los distintos sectores en un determinado orden prioritario o, al menos, efectuar comparaciones con esta misma finalidad selectiva, entre posibles acciones concretas de reestructuración, en función de los objetivos o directrices establecidos por la política económica en cada momento.

## II.2.b.- Las pequeñas y medianas empresas industriales.

Según se explicó con anterioridad, la estructura industrial de cualquier país guarda una estrecha dependencia con el factor dimensional o factor explicativo de la capacidad productiva de sus empresas. Sin que lleguemos a caer en la idolatría de la dimensión, que identifique en todo caso a ésta con la mayor eficacia productiva de la empresa, lo que resulta evidente es el hecho de que cada proceso de producción necesita para poderse llevar a cabo de unas exigencias mínimas de tamaño de la planta industrial, siendo así explicable, en función de esta exigibilidad la coexistencia - en el mercado de grandes, medianas y pequeñas empresas, con posibilidades propias para adaptarse a las fluctuaciones del mismo, de naturaleza e intensidad variable, ya que las mismas dependen en último grado de otros tantos factores cualitativos y sectoriales cuyo análisis intentaremos realizar a lo largo del presente epígrafe.

Al estudiar la estructura industrial de los diferentes países, dos circunstancias llaman principalmente la atención (44). En primer lugar, la importancia que en porcentaje del producto nacional y de empleo representan las pequeñas y medianas empresas, - (PME), porcentaje que según el nivel de desarrollo del país oscila entre el 50 y el 80 por ciento de la economía global, y en segundo lugar que dicha importancia está en constante progresión. Es así como

---

(44).- Robert HOLTZ.- "El entorno actual de las PME. Problemas y soluciones". Artículo publicado en el nº 90 de la Revista - "Economía Industrial" Páginas 35 y siguientes.

el desarrollo económico, cuya realidad se ha descubierto con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial, pasa necesariamente por el desarrollo de las PME. La gran empresa no solamente no constituye una panacea sino que en algunos sectores representa incluso el origen de un cierto marginalismo económico.

El cuadro II.5 que se incluye a continuación, contempla la distribución por intervalos de personal empleado, del total de empresas existentes en los principales países de economía de mercado. (La dificultad de conseguir una homogeneidad estadística en la definición de las cifras recogidas hace necesaria la presencia de la nota adjunta a dicho cuadro).

Cuadro II.5

ESTRUCTURA EMPRESARIAL EN LOS PRINCIPALES PAISES DE ECONOMIA DE MERCADO SEGUN EL NUMERO DE PERSONAS EMPLEADAS (Distribución porcentual).

	AÑOS	PERSONAL EMPLEADO					
		Hasta 10	De 10 a 50	De 50 a 100	De 100 a 500	De 500 a 1000	Más de 1000
Alemania	1966	44	32'1	10'2	11'1	1'4	1'0
Austria	1964	96		4			
Bélgica	1967	55(a)	36(b)	9			
Canadá	1966	33'2(a)	49'2(b)	8'1	8'0	1'0	0'5
Dinamarca	1965	51(a)	40(b)	9			
España	1967	91'7	6'5	0'8	0'7	0'3	
Finlandia	1965	97'2			2'2	0'5	
Inglaterra	1964	87'6			9'0	1'6	1'8
Italia	1965	93			6	1	
Japón	1966	72'9	21'9	3'0	2'0	0'1	0'1
Noruega	1967	67'1	24'9	4'1	2'3(c)	1'6	
Portugal	1964	92'3(e)		3'6	3'4	0'5	0'2
Suecia	1965	73'2	19'8	3'3	2'9	0'4	0'4
Suiza	1965	73'1	20'5	3'1	2'8	0'3	0'2
U.S.A.	1966	52'0	30'8	7'6	7'9	1'0	0'7

Según los países los datos se refieren a diferentes tipos de firmas y actividades (Alemania: unidades locales; Austria: empresas, comprendiendo la artesanía y el sector primario; Canadá: establecimientos; Dinamarca: empresas; España: establecimientos; Estados Unidos: establecimientos; Finlandia: empresas; Inglaterra: empresas; Italia: empresas, con exclusión de 555'048 empresas artesanas; Japón: establecimientos; Noruega: establecimientos, comprendiendo las mismas, el artesanato de producción y varias actividades de servicio, como las reparaciones; Portugal: establecimientos, excluyendo a los que emplean menos de tres personas, abarcando las mismas, la construcción y los servicios de utilidad pública; Suecia: empresas; Suiza: empresas, comprendiendo a la artesanía. Las distorsiones debidas a las diferencias de definición son menores en lo que concierne a las firmas de pequeña dimensión (no abarcando éstas más de un establecimiento, en general); pueden ser importantes para las firmas de mayores dimensiones.

(a) Firmas que emplean menos de 5 personas; (b) De 5 a 49 personas; (c) De 100 a 199 personas; (d) 200 personas y más; (e) De 3 a 50 personas.

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos publicados por la O.C.D.E., revistas "Fortune", "Enterprise" y otras.



La época actual se corresponde con la de las grandes empresas industriales, suficientes por sí mismas para atestecer extensas áreas del mercado. Sin embargo, la preocupación por encontrar la dimensión más eficaz de los sectores industriales, lleva a compatibilizar dos tipos de medidas que a primera vista pudieran parecer antagónicas: el estímulo a la concentración de empresas, y el fortalecimiento de las P.M.E.. Ello es posible, primero, porque el futuro de algunas de estas empresas está precisamente en su integración en unidades mayores; pero también, y ésta es la principal razón, por que no hay mejor forma de apoyar a la pequeña y mediana empresa que la de crear en torno suyo una estructura industrial equilibrada, en la que la gran empresa esté presente allí donde existan unas economías de escala potenciales, y en la que se reserve a la pequeña y mediana empresa el lugar y la función que ésta debe desarrollar. De este modo, grandes y pequeñas empresas, lejos de excluirse, se complementan y apoyan mutuamente. (45).

Estadísticamente ha quedado suficientemente reconocida la importancia de las P.M.E. en el contexto industrial de los países. Pero como señala el Comité de Industria de la OCDE, no basta con reconocer o medir ésta importancia en términos estadísticos; las P.M.E. producen toda una gama de artículos especializados, en cantidades relativamente pequeñas, y satisfacer de manera rápida las necesidades y servicios locales; pueden, por otra parte, tomar decisiones con mayor celeridad que las grandes empresas, siendo sus

---

(45).-"La PME y el desarrollo económico".- Discurso pronunciado por Lopez de Letona, Ministro de Industria, en la inauguración del Symposium Internacional sobre la Pequeña y Mediana Empresa.- Barcelona, 1971.

gastos generales más reducidos; por último en una época de creciente concentración del poder económico, las PME ofrecen una oportunidad a las iniciativas individuales. Pero, precisamente por su pequeña dimensión y por su limitada base económica, las PME afrontan, en condiciones más difíciles que las grandes los problemas de adaptación a la evolución de las técnicas y de los mercados a los que debe hacer frente el conjunto de la industria. (46)

El futuro de las PME aparece también condicionado por la evolución de los distintos sectores o ramas de actividad en cada una de las economías nacionales.

En el caso particular de España, es previsible una cierta disminución de la importancia cuantitativa de las PME tanto en lo que se refiere al número de empresas como al porcentaje de personal empleado en las mismas, aunque con intensidad variable según los sectores de encuadramiento. En los sectores manufactureros, el fortalecimiento dimensional posiblemente excluya a muchas de la categoría mediana y pequeña, aunque, por ser este un sector tradicional de dicha categoría seguramente existirá una compensación entre las de nueva creación y las empresas que desaparezcan. Por el contrario, en los sectores de base y transformación, el incremento de dimensiones que caracteriza la evolución en los años últimos de sus empresas, disminuirá sensiblemente el porcentaje de empleados en las PME y con respecto al total. De todos modos, el proceso previsible de ajuste a la estructura industrial española a los "standards" europeos, provocará la creación de numerosas empresas de di

(46) "Promotion of small and medium-sized firms in developing countries through collective actions". OCDE.- Paris 1969.

menación reducida que operen en la órbita de otras mayores, unidas a ellas por vínculos de subcontratación. (47).

Los problemas que tienen planteados en cuanto a financiación, asistencia técnica, formación empresarial y de colaboración interempresarial, disminuyen considerablemente la operatividad en el mercado de las PME. En la medida que se instrumentan las medidas de actuación más efectivas para solventar dichos problemas, el horizonte de las PME resultará notablemente ampliado, haciendo así factible la realidad del desarrollo del país que, como anteriormente se dijo, precisa de forma paralela del desarrollo equilibrado de las pequeñas y medianas empresas.

### II.3.- Los estímulos fiscales y financieros de la concentración empresarial.

Desde el punto de vista doctrinal, el fenómeno de concentración empresarial por sus efectos sobre la titularidad jurídica de las empresas que intervienen en la operación, se presenta comúnmente bajo dos formas o modalidades distintas: la integración y la asociación. Según la primera, las diversas titularidades concurrentes en la concentración quedan sustituidas por una sola: la de la empresa resultante. Cuando las empresas que se integran pertenecen

---

(47). PERONA LARRAZ, José Luis.- "Perspectivas de la PME en España" Conferencia pronunciada en el Symposium Internacional: "La PME y el desarrollo económico".- Publicado en el nº. 90 de la Revista Economía Industrial. Páginas 17 y siguientes.

a otras tantas Sociedades Mercantiles, la operación así planteada recibe el nombre de fusión, la cual admite a su vez dos realidades diferentes:

- la agrupación en una sólo Sociedad de todas las demás, operación que recibe el nombre genérico de absorción
- la creación de una nueva Sociedad, con personalidad jurídica distinta, que reemplaza a las preexistentes, operación que es más conocida como de fusión

Por el contrario, la segunda de las manifestaciones apuntadas, la asociación, no implica el cambio de titularidad jurídica de las empresas asociadas; cuando a la asociación constituida se le otorga personalidad jurídica propia, la figura resultante es la de la Sociedad de Empresas. En otro caso la asociación se reduce a una mera unión temporal de empresas, o bien a una asociación permanente de empresas sin personalidad jurídica independiente. (Art. 108 de la Ley de Reforma del Sistema Tributario, del 11 de junio de 1964, y Orden de 20 de abril de 1966).

Se concretan a continuación los estímulos que la ley concede a las dos modalidades de concentración enumeradas: la integración y la asociación.

#### A. Integración o fusión

El profesor Rodrigo Uría (48) define la fusión como "el

---

(48). URÍA, R.- "La fusión de las Sociedades mercantiles en el Derecho español".- Art. publicado en la Revista de Derecho Mercantil (1946) nº 1.- Páginas 201 y siguientes.

acto de naturaleza colectiva o social, por virtud del cual dos o más sociedades mercantiles -mediante disolución de alguna o de todas ellas- confunden sus patrimonios y agrupan a sus respectivos socios en una sociedad". Como procedimiento jurídico de la concentración de empresas, seguramente es el de la fusión el que completa un número mayor de ventajas desde el punto de vista de los resultados a alcanzar en cuanto a la racionalización de las estructuras productivas de las empresas, aún cuando son, por otra parte, conocidos los inconvenientes que presentan tanto en la vertiente de la concentración patrimonial, -por ejemplo, la reestructuración de las empresas bajo una entidad económica unitaria-, como en la de la agrupación de todos los socios, -por ejemplo, la conservación del potencial económico primitivo de las sociedades participantes- para que en la práctica ordinaria se opte por una u otra de las modalidades conocidas de la concentración (49).

La fusión da origen a una serie de supuestos tributables relacionados principalmente con las siguientes figuras impositivas: Impuesto General de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, Impuesto General sobre la Renta de las Sociedades y demás Entidades Jurídicas, Impuestos sobre las Rentas de Capital, e Impuesto General sobre la Renta de las Personas Físicas. El volumen de la masa tributaria o afectada a imposición en el caso de inexistencia de la posibilidad de obtener exenciones y bonificaciones a los referidos impuestos, haría la operación poco menos que -

---

(49). VICENT CHULIA, F. - "Concentración y unión de empresas ante el Derecho español".- Trabajo editado por el Fondo para la Investigación Económica y Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorros.- Madrid, 1971.- Páginas 230 y siguientes.

impracticable. Es por ello que la fusión ha merecido desde la Ley de Reforma Tributaria de 26 de diciembre de 1957, una serie de beneficios "concedidos por el legislador a decisión, en cada caso - concreto, del Ministerio de Hacienda, cuando constituyendo instrumento de concentración de empresas concurren en ella determinadas circunstancias ..."(50); el artículo 135 de la citada Ley en la - nueva redacción que le dió el artículo 6º del Decreto 2258/64, de 27 de julio, autorizaba al Ministerio de Hacienda para conceder - unas ciertas exenciones impositivas siempre que tales actos de integración -sin tener carácter de monopolio- beneficiaren a la economía Nacional. Es decir, la apreciación de las circunstancias a las que dicho artículo 6º se refería, queda a la facultad discrecional del Ministro de Hacienda, quien resolverá previa la tramitación de un expediente sometido a un procedimiento especial que posteriormente examinaremos.

La Orden de 5 de abril de 1965, condicionaba la concesión de los beneficios fiscales correspondientes a los actos de - absorción y fusión de sociedades mercantiles, a que la sociedad - en constitución adoptase la forma de anónima, así como a que las concentradas vinieran ejerciendo probadamente las actividades propias de su objeto social durante un plazo, como mínimo, no inferior a los dos años.

En cuanto a los beneficios fiscales a conceder, éstos - abarcaban los siguientes supuestos gravables:

---

(50).- VICENT CHULIA, F.- Obra citada, página 332.

a. Exención total, en el Impuesto General sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, para las aportaciones y adjudicaciones de bienes efectuadas con motivo de la absorción o fusión, (norma 11.b/ de la Orden de 5 de abril de 1965), escrituras públicas de constitución, absorción, liquidación o fusión cuyo otorgamiento constituya un presupuesto o un efecto necesario de la concentración de empresas, y los contratos preparativos y cuantos documentos exijan las Leyes para la formalización de estas operaciones de concentración.

(No estarán incluidas en la expresada exención las adjudicaciones que en pago de su participación en el patrimonio social se hagan a los socios que por no estar conformes con la integración o concentración se separen de la sociedad).

b. Exención total del Impuesto General sobre la Renta de las Sociedades y demás Entidades Jurídicas para las plusvalías a que puedan dar lugar las operaciones de fusión o absorción (norma 12.a/ de la referida Orden de 5 de abril).

c. Podrá concederse bonificación de hasta el 90 por 100 del Impuesto sobre las Rentas de Capital a la distribución de reservas procedentes de plusvalías originadas a consecuencia de la fusión, cuando en el plazo no superior a los dos años fuesen disueltas

las sociedades cuyos patrimonios hayan sido integrados, de acuerdo con la norma 13.a/, de la misma Orden.

Gozarán igualmente de la bonificación de hasta el 90 por ciento en el Impuesto sobre las Rentas del Capital, la distribución de acciones con cargo a las plusvalías que se pongan de manifiesto en la sociedad absorbente, como consecuencia de la concentración. (Artículo 2º del Decreto-Ley de 26 de julio de 1967).

Aparte de los beneficios enumerados, de índole exclusivamente fiscal, la Ley prevé la concesión de unos determinados beneficios financieros específicos en las de 28 de diciembre de 1963, fundamentalmente el acceso al crédito oficial e igualmente al mercado de capitales-, y Decreto-Ley de 26 de julio de 1967 sobre libertad de amortización de los elementos materiales del activo fijo durante el primer quinquenio, en la forma que el Ministerio de Hacienda determine-. Además cuando se hayan solicitado los beneficios previstos en el Decreto-Ley anterior, la aprobación conjunta del plan de integración por parte de los Ministerios competentes y del de Hacienda, dará lugar a las empresas peticionarias a la concesión de los beneficios de la Ley de Industrias de Interés Preferente, de 2 de diciembre de 1963 y que son los siguientes:

1º.- Expropiación forzosa de los terrenos necesarios para su instalación o ampliación, etc. ...

2º.- Reducciones fiscales contenidas en el artículo 4º



del Decreto de 27 de julio de 1964.

3º.- Libertad de amortización durante el primer quinquenio

4º.- Aplicación de los beneficios a que se refiera el artículo 1º del Decreto-Ley de 19 de octubre de 1961.

Disposiciones vigentes: el decreto de 25 de noviembre de 1971

Como se recoge en la exposición de motivos del reciente decreto de 25 de noviembre de 1971, por el que se dictan normas para la aplicación de los beneficios fiscales a la concentración e integración de empresas, diversas han sido las disposiciones que - a partir del artículo 135 de la Ley de Reforma Tributaria de 26 de diciembre de 1957- han venido a regular esta materia, "y a autorizar la adopción de medidas encaminadas a facilitar el proceso para que no se obstaculice por la incidencia fiscal".

- La ley de 11 de junio de 1964 -artículo 107- extendió la autorización a la declaración de exención respecto de las plusvalías a que pudieran dar lugar las operaciones de concentración e, incluso, concedió una bonificación del 90 por ciento al reparto de reservas originadas por tales plusvalías, siempre y cuando las Sociedades en que se hubieran originado fuesen disueltas en un plazo no superior a dos años.

Análogamente, el número 55 del artículo 146 de dicha Ley, reproduce la autorización inicialmente concedida para des-

gravar las aportaciones realizadas en los procesos de fusión.

- El Decreto de 27 de julio de 1964, que adaptaba aquella autorización a la nueva sistemática y ordenación fiscal.

- El Decreto-Ley de 3 de octubre de 1966, sobre Ordenación Económica, amplió los beneficios previstos para la concentración de empresas a nuevos supuestos que, sin constituir en sí mismos un proceso de concentración, se consideraran convenientes para mejorar las estructuras productivas empresariales.

Concretamente, el artículo 12 preveía la concesión a las concentraciones de empresas, de los beneficios reconocidos por la Ley de Industrias de Interés Preferente de 2 de diciembre de 1963.

- El Decreto-Ley de 26 de julio de 1967, de carácter coyuntural, por cuanto limitaba su eficacia a los planes de concentración, integración y renovación de las estructuras productivas empresariales que se presentaran antes del 31 de diciembre de 1968.

(Completa la relación legal anterior la Orden de 17 de julio de 1968 sobre concentraciones agrarias).

Es evidente que la multiplicidad normativa en materia de concentración de empresas, puede obstaculizar la realización de operaciones de este tipo al no permitir el pleno conocimiento por los empresarios de la totalidad de los supuestos a los que puede extenderse la desgravación fiscal autorizada por la Ley. A la refundición y actualización bajo un sólo texto de la normativa expuesta y que venía aplicándose hasta el momento, se orienta el

Decreto de 25 de noviembre de 1971 que a continuación pasamos a comentar.

Condición necesaria para la concesión de los beneficios fiscales previstos, es que la concentración de empresas agrarias, industriales y comerciales a las que serán aplicables aquéllos, - sin tener carácter de monopolio, beneficien a la economía nacional (artículo primero).

En el artículo segundo se señalan los supuestos de concentración e integración a los que se hacen extensibles los beneficios fiscales a conceder; son los siguientes:

- Constitución de Sociedades mediante la integración de empresas individuales o sociales.

- Fusión de Sociedades de cualquier naturaleza.

- Segregación de establecimientos industriales de Sociedades o Empresas, aunque no procedan a su disolución, para su integración posterior en otras preexistentes o de nueva creación.

- Disolución de Sociedades y aportación de los elementos de su patrimonio a otra u otras Sociedades. En el artículo - tercero se precisa que para la concesión y disfrute de los beneficios fiscales dispuestos en el Decreto (artículo quinto), habrán de concurrir en las solicitantes los siguientes requisitos:

- Que los actos y negocios jurídicos a los que se apliquen los beneficios sean necesarios para la realización de las operaciones de concentración.

- Que se promueva el oportuno expediente ante el Ministerio de Hacienda.
- Tratándose de segregación de establecimientos industriales de Sociedades o Empresas, para su integración posterior en otras preexistentes o de nueva creación, se exigirá de dichos establecimientos que ejerzan una actividad análoga o complementaria, así como que con la aportación que se espera realizar se consiga la mejora de la estructura del sector.

El artículo quinto, concreta los beneficios fiscales aplicables a las operaciones o supuestos de concentración enumerados refiriéndolos a las siguientes figuras tributarias:

- 1º. Impuesto General sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
- 2º. Impuesto General sobre la Renta de Sociedades y demás Entidades Jurídicas.
- 3º. Impuesto sobre la Renta del Capital
- 4º. Impuesto General sobre la Renta de las Personas Físicas.

En los artículos sexto al noveno, ámbos inclusive, se regulan las exenciones y regímenes aplicables a cada uno de los impuestos que señala el artículo quinto, apuntando, para cada uno de ellos en particular, los requisitos que deberán concurrir y el alcance de la exención a conceder.

(En el Anexo II.1 que figura al final del presente capítulo, se exponen, por su interés, dichos artículos).

El artículo décimo extiende la posible concesión, por el Ministerio de Hacienda, de los beneficios previstos para las Industrias de Interés Preferente, a las Empresas que realicen las operaciones de concentración comprendidas en el artículo segundo del Decreto, sujetando dicha concesión a las formalidades que se prevén en el mismo. (En el Anexo II.2 se incluye la transcripción literal de este artículo décimo).

El procedimiento de solicitud y la concesión de los beneficios.

La Orden del Ministerio de Hacienda de 5 de abril de 1965, puede decirse que impone el procedimiento a seguir en la solicitud de los beneficios fiscales a las concentraciones de empresas, ya que las modificaciones que sobre el particular establece la normativa posterior, -especialmente el Decreto en vigor de 25 de noviembre de 1971- son mínimas o afectan a aspectos muy particulares del procedimiento, v.g., la composición de la Comisión Informadora de Concentración de Empresas, según tendremos oportunidad de comprobar.

La norma cuarta de dicha Orden, precisaba que las solicitudes de exención habían de dirigirse al Ministro de Hacienda y ser presentadas en el Registro General del Departamento. En ellas se expondría la forma en que la integración pretendía llevarse a cabo, los beneficios que para la economía nacional derivarían de

la operación y cuantas consideraciones se estimaran pertinentes, especificando, por separado, los actos y documentos para los que se pide la exención.

La documentación a acompañar se indica en la norma quinta, e incluye los siguientes:

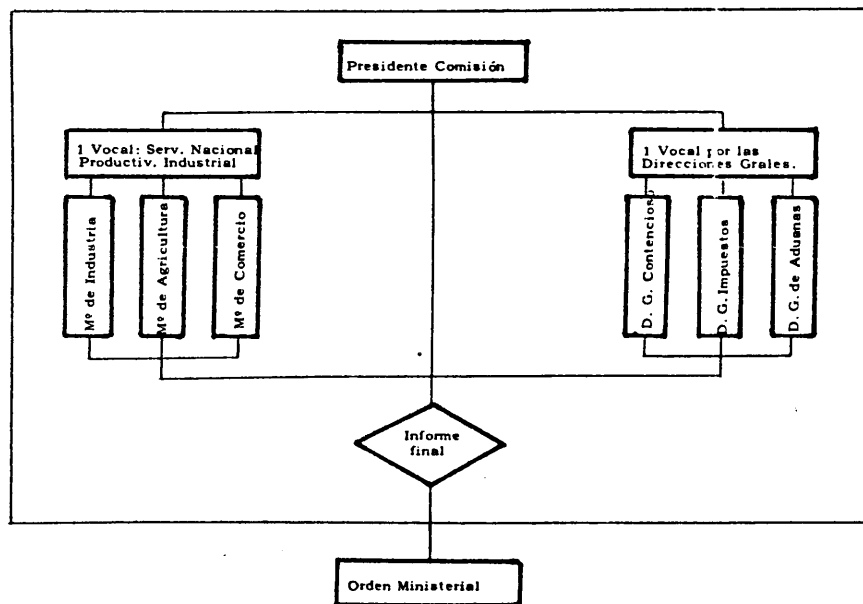
- a) Relación de las empresas o sociedades que se integran con detalle de sus características técnicas, económicas y financieras.
- b) Balances de todas y cada una de las empresas o sociedades interesadas, cerrados en el último día del mes anterior al en que se deduzca la solicitud de exención, certificados oficialmente por el Profesor Mercantil colegiado.
- c) Copias autorizadas de las escrituras públicas en que se recojen los Estatutos de las sociedades afectadas por la absorción o la fusión, así como las relativas a todas las modificaciones que aquéllos hubieran experimentado.
- d) Justificación bastante, a juicio de la Comisión, por cada una de las empresas o sociedades que participan en la integración, absorción o fusión, de las circunstancias de ejercer precisamente las actividades que den lugar a la concentración durante el tiempo a que se refieren los apartados a) y c) de la norma tercera de la presente Orden, esto es, durante un período de dos años como mínimo.

- e) Texto definitivo de los Estatutos por los que se regirá la sociedad absorbente o la que resulte de la fusión o de la nueva constitución.
- f) Proyectos de las escrituras públicas de constitución, fusión o absorción, en su caso, de las sociedades que se integren.
- g) Indicación detallada de los contratos preparatorios que las entidades y empresas interesadas hayan de celebrar para llevar a cabo las operaciones recogidas en la norma tercera (actos de integración - de empresas tanto pertenecientes a empresarios individuales como sociedades anónimas, actos de absorción y fusión de sociedades mercantiles o de - disolución de las mismas, etc.), y respecto de las cuales se solicite alguna de las exenciones tribu-  
tarias reguladas en la presente Orden.
- h) Certificados expedidos por las sociedades afectadas de los valores del activo por los que se va a efec-  
tuar la integración o concentración y de los ante-  
riores con que venían figurando dichos elementos en su contabilidad.
- i) Certificados de las cuantías de las plusvalías pue-  
tos de manifiesto en la concentración o integración para las que se solicita la exención.

Formuladas las solicitudes de exención en la forma pre-  
venida, pasaran a informe de la Organización Sindical, quien en el  
plazo de treinta días naturales habrá de evacuarlo, expresando en

al mismo las razones que a su juicio justifican la concesión o de negación del beneficio o la conveniencia de la integración de empresas solicitada, atendidos los intereses de la economía nacional y su posible de carácter monopolístico. (Norma sexta).

Inmediatamente la solicitud será sometida a dictamen de la Comisión Informadora sobre Concentración de Empresas, cuya composición, recogida en la norma séptima de la Orden que comentamos, sería modificada posteriormente por el Decreto de 25 de noviembre de 1971. En su forma actual (\*) el esquema de funcionamiento de esta Comisión se ajusta al siguiente organigrama:



(\*). Con anterioridad al Decreto de 25 de noviembre de 1971, en la Comisión informadora figuraba un vocal por cada una de las Direcciones Generales de lo Contencioso, de Impuestos, de Política Financiera y del Instituto de Crédito Oficial. Como se ve por el esquema adjunto, el número de vocales representantes por el Ministerio de Hacienda ha quedado reducido a tres.



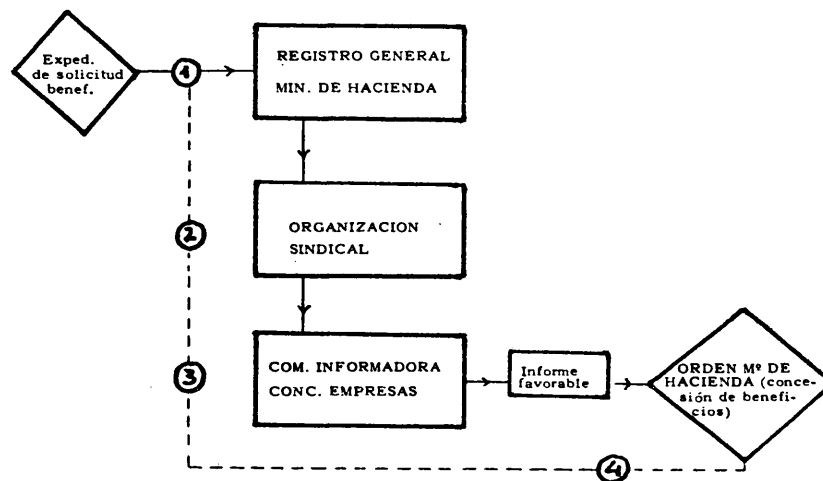
En el plazo de treinta días, durante los cuales habrá podido solicitar información directa a los interesados, la Comisión elevará al Ministro de Hacienda un informe con su criterio y los actos tributables que deben de quedar exentos o bonificados, acordando el Ministro de Hacienda, discrecionalmente y por medio de Orden Ministerial, la resolución oportuna con la concesión o denegación total o parcial de las exenciones o bonificaciones solicitadas, sin que contra su resolución quepa recurso alguno (norma novena), estableciéndose en la misma resolución el plazo dentro del cual deberán concluirse las operaciones concernientes a la concentración. (La prueba de este punto que se exige en las Ordenes Ministeriales se concreta en la remisión al Ministerio de Hacienda de la escritura de fusión o copia testimoniada, sin que sea necesaria la previa inscripción).

Entre las críticas que se han hecho en la práctica al procedimiento de tramitación que acabamos de referir, las principales provienen de la discrecionalidad absoluta que otorgan las disposiciones vigentes al Ministro de Hacienda en esta materia, y a los plazos de tramitación que en realidad dilatan la conclusión del procedimiento.

En relación con la primera, sería deseable que dicha discrecionalidad se redujera en la medida en que, aprobados los objetivos de una determinada concentración, la atribución de las exenciones se consiguiera de una forma automática.

En cuanto al plazo temporal una sencilla evaluación del

mismo aproxima a los tres meses, como mínimo, el calendario de la tramitación, si bien en la práctica es normal que la duración de aquella supere con largueza este período trimestral. La observación del siguiente esquema puede proporcionarnos una idea de la duración del trámite:



Fases de la operación	Contenido de la operación	Nº de días ocupados por término medio.
1	Presentación de la documentación en el Registro General (suponiendo que la documentación esté completa y no haya que pedir aclaraciones)	7 días
2	Remisión por el Registro de la documentación completa a la Organización Sindical (nuevo registro de entrada y distribución)	7 días
3	Elaboración por la Organización Sindical del Informe y devolución a la Secretaría de la Comisión	30 días
4	Estudio por el Comité del expediente y elaboración del informe final (suponiendo que no existan "lags" en los distintos organismos por los que el expediente debe atravesar, Direcciones Generales etc. ya que en caso contrario el plazo se ampliaría a casi el doble)	30 días
-	otros no específicos	15 días

#### 8. Asociación de empresas.

Como antes se dijo, la asociación de empresas es aquella modalidad de la concentración empresarial en la que subsiste la personalidad jurídica de las empresas asociadas; cuando, además, se crea una personalidad jurídica nueva e independiente de cada una de estas empresas asociadas, surge la figura de la Sociedad de Empresas.

La legislación española contempla básicamente tres modalidades de cooperación interempresarial, cuya característica común es que, dentro de ellas, las empresas participantes continúan conservando su personalidad jurídica independiente:

- Sociedades de empresas
- Uniones temporales de empresas
- Cesión de unidades de obra o subconcentración

La normativa reguladora de los supuestos anteriores está contenida en la Ley de 28 de diciembre de 1963, posteriormente desarrollada por Orden de 25 de enero de 1964; Decreto de 27 de julio de 1964 que adapta las bonificaciones fiscales previstas por la Ley anterior a las exigencias de la Ley de Reforma del Sistema Tributario (Ley 41/1964 de 11 de junio, artículo 106 y siguientes) y Decreto-Ley de 26 de julio de 1967 que modifica, elevándolo, el tope de tales bonificaciones.

Según la Ley de 28 de diciembre de 1963 tendrán la consideración de Sociedades de Empresas aquéllas que reúnen las siguien-

tes características:

- a) Se constituyan bajo la forma de sociedades anónimas.
- b) Estén integradas por sociedades o empresarios individuales pertenecientes a los sectores agrario, industrial o mercantil
- c) Persigan alguno o algunos de los objetivos que se enumeran:
  - 1.- Expansión, modernización y racionalización de las instalaciones productivas.
  - 2.- Aportación y adquisición de maquinaria y otros bienes de equipo para su utilización conjunta o particular.
  - 3.- Promoción de ventas de los productos obtenidos, fabricados o comercializados, en los mercados nacional y extranjero.
  - 4.- Estudio de nuevas técnicas y de mejora de métodos de producción para su ulterior aplicación.
  - 5.- Cualquier otro objetivo que pueda señalarse posteriormente mediante decreto acordado en Consejo de Ministros.

Para estimular la creación de Sociedades de Empresas se prevén la concesión de dos grupos de beneficios: de tipo fiscal, - unos; de tipo financiero, otros. Respecto a los primeros, la exposición de motivos de la Ley los resume en el criterio de que "la existencia de la Sociedad de Empresas no da motivo a la exacción de impuestos por cifra mayor a la que hubiera producido si los componentes de la agrupación hubieran actuado aisladamente".

Resulta evidente que en la creación de una sociedad de este tipo el hecho fiscal se produce con motivo de su creación, modificación, ampliación o disolución, actos todos ellos que estarían gravados por el Impuesto General sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. Igualmente y con ocasión del reparto de dividendos de la Sociedad de Empresas a sus miembros componentes surgen dos figuras impositivas, las del Impuesto sobre las Rentas del Capital, y, una vez incorporados estos dividendos al patrimonio de las empresas, el Impuesto sobre Sociedades. Además tributan por otra serie de supuestos derivados de las relaciones entre la Sociedad y las empresas que en ella participan, sobre los que recae el Impuesto de Tráfico de Empresas y demás exacciones provinciales y municipales.

Los hechos tributarios mencionados quedaron en un principio exentos en un 95 por ciento, que se elevó posteriormente por Decreto-Ley de 26 de julio de 1967 al 99 por ciento, situando la deducción de la cuota a computar en el Impuesto sobre Sociedades en un 50 por ciento. El plazo de duración de estos beneficios fue ampliado igualmente desde cinco hasta diez años, siendo también susceptibles de acogerse a los beneficios previstos para la Industrias de Interés Preferente.

En cuanto a los beneficios de tipo financiero, la Ley se limita a otorgar a las empresas la posibilidad de emitir obligaciones hasta el límite que señale la cifra resultante de sumar los capitales desembolsados de las sociedades integrantes, o si se trata de empresarios individuales, de las cifras de valoración consigna-

das por los empresarios en su inscripción en el Registro Mercantil.

También se le reconoce el recurso o posibilidad de acudir al crédito oficial sin que se le exija el requisito de antigüedad; por el contrario, esta condición habrán de cumplirla las empresas integrantes. (51)

Tienen el concepto de Agrupación o Unión temporal de empresas aquellos empresarios que, conforme al derecho vigente, se agrupan durante un cierto período de tiempo con la finalidad de lograr un mejor desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro. No especifica la Ley la forma que deberán adoptar las agrupaciones; tan sólo que éstas habrán de hacerse "conforme al derecho vigente", por lo que explícitamente se les reconoce una amplitud de formas determinadas por las exigencias de cada caso concreto. En consecuencia, cualquier tipo de empresa -con independencia de su actividad-, puede agruparse temporalmente para desarrollar alguno de los objetivos mencionados. Como es lógico, los casos más frecuentes de Unión temporal se darán entre empresas del ramo de la construcción.

Los beneficios que la Ley prevé para las Uniones temporales son los de tipo fiscal instrumentados para las Sociedades de Empresas. Por su propia naturaleza, al carecer de personalidad jurídica, no les son aplicables los beneficios de tipo financiero, es decir, no cabe que una Unión temporal de empresas pueda acudir al mercado de capitales mediante una emisión de obligaciones. Si podrán

(51). "Concentración de Empresas".- Secretaría General Técnica del Ministerio de Industria. Obra citada, página 191 y s.s.

por el contrario acogeras a los beneficios establecidos en la Ley de Industrias de Interés Preferente, de 2 de diciembre de 1963, que prevé libertad de amortización durante el primer quinquenio, expropiación forzosa y determinadas bonificaciones fiscales.

La subconcentración o cesión de unidades de obra, tercera figurada regulada por la Ley de 28 de diciembre de 1963, existe, cuando el titular de un contrato estipula con un tercero -por escrito-, de conformidad a la naturaleza y condiciones del convenio principal, la ejecución de posibles unidades de una obra o de un servicio. Se trata de una modalidad de la cooperación interempresarial -suficientemente conocida que la Ley citada vino a regular.

Los beneficios fiscales que se le reconocen a la subconcentración se concretan en la bonificación de hasta el 95 por ciento del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

En cuanto al procedimiento de solicitud y la concesión de los beneficios en los supuestos de Asociación empresarial, aparecen explícitamente regulados por la Orden de 25 de enero de 1964, ya citada, que desarrolla lo dispuesto en los artículos 4º, 6º y 7º de la Ley 196/1963 de 28 de diciembre. Nuevamente redactado el artículo 4º por el Decreto 2285/1964 de 27 de julio, que adaptó las bonificaciones fiscales previstas a la reciente Ley de Reforma del Sistema Tributario, (Ley de 11 de junio de 1964), recibió nueva redacción por el Decreto-Ley 11/67 de 26 de julio, artículos 9º y siguientes.

En la actualidad, la tramitación de los expedientes lleva consigo con carácter previo a la constitución de la Sociedad de Empresas, de la presentación -a efectos de autorización- en la Secretaría General Técnica del Ministerio de Hacienda, del programa de la Sociedad y sus estatutos, así como de la solicitud de los beneficios concretos que se pretendan de entre los establecidos por la Ley.

(La Ley 11/67 de 26 de julio, modificó el programa anterior en lo que afecta a la previa formulación del plan de la Sociedad de Empresas, (artículo 9º, I), que deberá ser estudiado y aprobado conjuntamente por los Ministerios afectados y el de Hacienda, en vez de serlo únicamente por el de Hacienda como señalaba el régimen de 1963 anterior, además de otorgarle automáticamente a la Sociedad los beneficios de la Ley de Industrias de Interés Preferente).

#### II. 4.- Los resultados de la política española en materia de concentración. Análisis del período 1959-1970.

##### A. Concentración de Empresas

Contemplan los cuadros II.6 y II.7 los resultados de la aplicación de las disposiciones sobre concentración de empresas a lo largo del período comprendido entre el 1 de enero de 1959 y 31 de diciembre de 1970. En ellos se intenta reflejar la evolución seguida por las mismas así como sus características por sectores industriales, modalidad de concentración adoptada y capital concen -



trado. El período elegido, se corresponde precisamente con el en que el fenómeno adquiere plena importancia en nuestro país, como se desprende del hecho de que las disposiciones legales sobre la materia hayan sido dictadas, casi en su totalidad y según se dijo, durante estos últimos años, lo cual no expresa sino la conveniencia que por llegar lo más rápidamente posible a la mejora de las estructuras productivas empresariales tiene el hecho de la - concentración.

El cuadro II.6 destaca ante todo el número de operaciones llevadas a cabo en los doce años investigados: 991 operaciones en total. De estas 991 empresas industriales concentradas el número de empresas resultantes fue de 251 de las cuales, aproximadamente las dos terceras partes de las mismas, adoptaron la modalidad de absorción (-en su mayoría de empresas filiales-), y - el tercio restante adoptó la fórmula de fusión.

Los años en los cuales se registraron un mayor número de proyectos fueron los de 1960, 1966, 1968 y 1969. Sin embargo, es preciso aclarar que el fuerte número de empresas afectadas registrado en 1960, viene desfigurado por la contabilización en el mismo de una operación de fusión entre 205 fabricantes de pan en Valencia.

Asimismo y por lo que al capital concentrado se refiere, durante el último trienio tuvo lugar la mayor concentración de capitales empresariales, (aproximadamente el 80 por ciento del que se reparte entre los doce años de la muestra) lo que podría interpretarse como una prueba del interés despertado por la poli-

tica concentradora vigente por parte de un determinado número de empresarios. (Desgraciadamente muy reducido a tenor de las cifras expuestas).

Cuadro II.6

RESULTADOS ANUALES DE LAS CONCENTRACIONES DE EMPRESAS

AÑOS	Número de empresas con centradas	Número de empresas re <sub>s</sub> ultantes	Modalidad		Capital (millones de pesetas.)
			Absorción	Fusión	
1959	49	12	9	3	1.897
1960	243	11	7	4	514
1961	82	16	10	6	878
1962	34	13	8	5	1.656
1963	28	10	4	6	191
1964	43	8	7	1	882
1965	88	32	19	13	5.336
1966	92	18	8	10	12.136
1967	39	13	9	4	6.969
1968	101	44	29	15	24.069
1969	119	44	26	18	33.148
1970	73	30	24	6	25.727
TOTAL	991	251	160	91	113.403

FUENTE: Ministerio de Industria. Secretaría General Técnica. "Concentración de empresas",.- Obra citada.- Página 158,

Cuadro II. 7

## RESULTADOS, POR SECTORES INDUSTRIALES, DE LA APLICACION DE LAS DISPOSICIONES SOBRE CONCENTRACION-

NES DE EMPRESAS (1959-70)

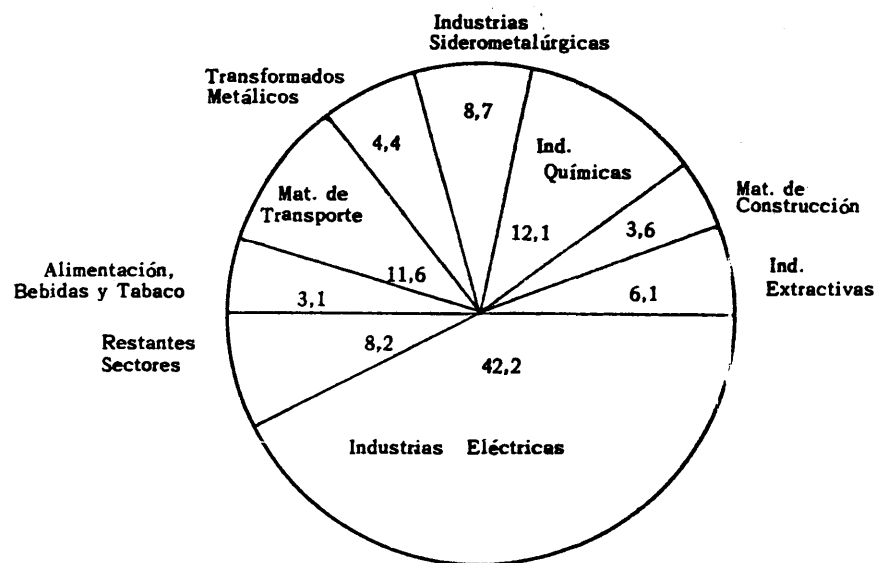
SECTORES INDUSTRIALES	Nº DE EM- PRE- SAS CONCEN- TRADAS,	Nº DE EM- PRE- SAS RESULTAN- TES,	MODALIDAD (*)		CAPITAL (millones de ptes.)
			ABSORCION	FUSION(*)	
Industrias químicas	54	24	21	2	13.828
Industrias eléctricas	117	38	28	8	49.955
Industrias textiles	64	22	14	8	2.541
Alimentación, bebidas y tabaco	424	38	15	23	3.525
Material de transporte	53	19	14	5	13.219
Industrias siderometalúrgicas	7	3	1	2	9.882
Industrias básicas de metales no ferreos	19	4	4	-	2.483
Transformadores metálicos	77	40	28	12	5.006
Materiales de construcción, vidrio y cerámica	65	25	15	10	4.067
Industrias extractivas	26	9	5	4	6.894
Madera, corcho y muebles de madera	28	7	-	7	68
Papel y artes gráficas	30	13	10	3	1.769
Cuero y pieles	4	2	1	1	27
Diversas	23	7	4	3	1159
TOTAL	991	251	160	91 (*)	113.403

(\*) Incluye la transmisión de activos a título oneroso.

FUENTE: Ministerio de Industria.- Secretaría General Técnica.  
"Concentración de Empresas". Obra citada, página 154.

**GRAFICO IV**

**PROPORCION QUE DEL CAPITAL EMPRESARIAL CONCENTRADO REPRESENTAN LOS DISTINTOS SECTORES INDUSTRIALES**



**FUENTE:** Elaboración propia a partir de los cuadros II.6 y II.7

El cuadro II.7 refleja los resultados por sectores industriales de la política de concentraciones empresariales en España. Como se desprende de la simple observación del mismo, -ver columna de empresas resultantes-, los sectores en los cuales han proliferado en mayor número este tipo de operaciones han sido los de Transformados metálicos, con 40 proyectos en estos doce años, los de Industrias eléctricas y de Alimentación, bebidas y tabaco, sectores ambos con 38 operaciones aprobadas cada uno. El sector de Materiales de construcción, vidrio y cerámica totalizó 25 expedientes de concentración, registrando los restantes sectores cifras por debajo de ésta última.

Llegado el momento de valorar los resultados alcanzados, -conviene tener presente el corto período temporal al cual van referidas las cifras expuestas-, la primera conclusión a que lleve el simple repaso de las cifras recogidas es la de que el movimiento de concentración apenas si ha existido en nuestro país, por lo menos según los procedimientos convencionales de absorción o de fusión, ya que basta recordar el número de empresas existentes en la realidad industrial española y su comparación con el bajo número de operaciones de concentración habidas para llegar al establecimiento de dicha conclusión.

Examinando estos resultados por sectores industriales, - puede observarse como la significación de las operaciones planteadas desde el punto de vista de la estructura del sector es a la vez muy escasa y deficiente para cada uno en particular, pues mientras en unos casos las operaciones representaron la consolidación de una

situación de hecho, en otros, la pequeña entidad de las empresas que en ellas participaron junto con el reducido número de las mismas, apenas si tiene alguna relevancia en cuanto al proceso de modificación estructural que el fenómeno de concentración lleva consigo. Puede afirmarse que en el 80 por ciento de las operaciones resueltas, se vino a consolidar jurídicamente una situación que venía arastrándose de antiguo, lo que habla elocuentemente acerca del grado de vinculación existente entre las empresas que plantean expedientes de concentración, tanto a nivel de participaciones en los activos industriales, como de Consejos de Administración comunes, e incluso pertenencias al mismo grupo financiero.

No cabe entonces inferir, en función de la evolución pasada, una tendencia que pueda proyectarse para los próximos años; factores reales existen dentro de cada sector industrial que impulsarán las operaciones de concentración en unos sectores más que en otros. Entre estos factores reales se han citado anteriormente los factores tecnológicos y los que aporte la evolución del mercado hacia áreas más amplias. Solo resta añadir que la interrelación existente entre dichos factores, puede llevar al establecimiento de nuevas fórmulas de concentración que despierten en los empresarios españoles el interés por conseguir dimensiones más adecuadas con las que hacer frente al endurecimiento en las condiciones competitivas que caracterize a los mercados internacionales.

En este sentido, la legislación existente en materia de concentración empresarial, a través de la concesión de los beneficios fiscales y financieros que dispone, deberá servir de platafor-

ma a la efectiva cooperación que es deseable entre las empresas de cada sector. Tal vez, así, pueda decirse que el primer paso para la transformación estructural exigida por el minifundismo de las empresas españolas, está realmente dado.

**B.- Asociaciones y uniones de empresas.**

Los resultados precedentes examinados, correspondían a los supuestos de concentración que implicaban la pérdida de la personalidad jurídica de las empresas integradas. En los cuadros II.8 y II.9 que se exponen a continuación, pueden verse los resultados alcanzados en España por las modalidades de la concentración empresarial en las que subsiste la personalidad jurídica de las asociadas, y que se refieren tanto a las Sociedades de empresas - cuadro II.8- como a las Agrupaciones o uniones temporales de empresas - cuadro II.9.-

Cuadro II.8

RESUMEN ESTADISTICO DE LAS RESOLUCIONES SOBRE SOCIEDADES DE EMPRESAS

AÑOS	RESOLUCIONES	SOCIE- DADES	EMPRE- SAS	CAPITAL (mm. PTS.)	SECTORES INDUSTRIALES					OTROS SECTORES				
					1	2	3	4	5	6	7	8	9	
1964	2	2	12	24	-	2	-	-	-	-	-	-	-	
1965	16	139	45	106	7	-	1	2	-	3	2	1	-	
1966	8	33	26	452	1	-	1	-	1	1	-	3	1	
1967	6	38	24	35	2	-	1	1	-	1	1	-	-	
1968	13	24	588(4)	1.614	3	1	1	1	-	2	1	4	-	
1969	24	96	87	240	1	-	-	2	3	1	12	3	2	
1970	15	(..)	(..)	(..)	3	1	1	1	2	1	2	2	2	
TOTAL	84				17	4	5	7	6	9	18	13	5	

(..) Sin datos. (\*) Cooperativa Agropecuaria

Sectores industriales: 1. Alimentación y conservas; 2. Construcción; 3. Energía; 4. me-  
talurgia y Siderurgia; 5. Químico; 6. Textil.

Otros sectores: 7. Agrícola (incluido agropecuario); 8. Comercial; 9. Diveros (las cin-  
co resoluciones apuntadas se distribuyen una para cada sector del Turismo, Ex-  
portación e Información, y las dos restantes corresponden a resoluciones de as-  
tados y denegadas).

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del I.C.M.L.P. (Memorias 1969 y 1970).



Cuadro 11.9

UNIONES TEMPORALES DE EMPRESAS, RESUMEN ANUAL

AÑOS	AUTORIZACIONES	SOCIEDADES AGRUPADAS	CAPITAL (Mm.Pts.)	SECTORES INDUSTRIALES				DIVERSOS
				1	2	3	4	
1965	2	5	35	2	-	-	-	-
1966	5	11	27	5	-	-	-	-
1967	4	12	28	4	-	-	-	-
1968	10	39	45	14	1	1	2	2
1969	15	34	6	14	-	-	1	1
1970	15	42	(..)	15	-	-	-	-
TOTAL	59	143	(..)	54	1	1	3	3

(..) Sin datos

Sectores industriales de encuadramiento.- 1. Construcción; 2. Metalúrgico;  
3. Energía.  
Diversos.- 4. Incluye expedientes denegados, desistidos y diversos.

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del I.C.M.L.P. (Memorias 1969 y 1970)

Como anteriormente se advirtió, la existencia de las Sociedades y Uniones de Empresas, está condicionada a la aprobación por el Ministerio de Hacienda de los expedientes de solicitud de constitución y acceso a los beneficios fiscales dispuestos por la Ley. El cuadro II.8 relativo a las Sociedades de Empresas, resulta altamente significativo en cuanto a la utilización de esta modalidad de concentración por los empresarios españoles. En los siete años de aplicación de las disposiciones, el número de expedientes aprobados por dicho Ministerio fue de 84, de los cuales, únicamente 48 -incluidos cuatro correspondientes al sector de Construcción- pueden considerarse pertenecientes a sectores industriales; las restantes resoluciones afectaban a los sectores Agrícola y Comercial, principalmente.

El cuadro II.9, refleja con mayor laconismo aún que en el cuadro precedente, los resultados de la aplicación de los preceptos legales en vigor en materia de Uniones temporales de empresas. De las 59 autorizaciones o agrupaciones temporales registradas, 54 correspondieron al sector de Construcción que, como es sabido, no debe encuadrarse entre los típicamente industriales por su vinculación con el sector Servicios, siendo tan solo dos autorizaciones las que pertenecían a los sectores industriales Metalúrgico y Energético.

La conclusión que de la lectura de los resultados comentados se desprende no puede ser más negativa: los empresarios españoles apenas si han utilizado, hasta ahora, las vías legales dispuestas para la agrupación de sus esfuerzos productivos. A pesar -

del interés que ofrecen las exenciones tributarias otorgadas a este tipo de operaciones.

Anexo II - 1

Beneficios fiscales concedidos por el Decreto de 25 de noviembre de 1971 y regímenes de aplicación.

Artículo sexto.- La exención del Impuesto General sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados podrá concederse a los actos y negocios jurídicos que a continuación se expresan.

A) Apertaciones y adjudicaciones de bienes y derechos, incluidas las adjudicaciones en pago o para pago - de deudas o de su asunción, que se efectúen con ocasión de la constitución de Sociedades mediante la integración de - Empresas individuales, de la fusión de Sociedades de cualquier naturaleza o de la integración en una Sociedad preexistente o de nueva constitución de establecimientos industriales o de otras Empresas.

No podrá concederse la exención a favor de las - adjudicaciones que, en pago de su participación en el patrimonio social, se hagan a los socios que se separen de las Sociedades por no haberse adherido a la concentración e integración.

B) Apertaciones y adjudicaciones de bienes y derechos, comprendidas las adjudicaciones en pago o para pago

de deuda o de su asunción, que se realicen al disolverse y liquidarse Sociedades de cualquier naturaleza, cuando el patrimonio de las mismas quede integrado en otra u otras, con la misma excepción que en el apartado precedente.

C) Ampliaciones de capital en la cuantía precisa para la realización de las operaciones de concentración o integración.

D) Contratos preparatorios que se celebren para llevar a cabo los actos o negocios jurídicos anteriormente enumerados, siempre que los mismos fueren necesarios, habida cuenta de la naturaleza y condiciones de la concentración o integración realizada.

E) Escritura pública o documentos necesarios para la ejecución de los actos o negocios jurídicos expresados en los apartados anteriores o para el cumplimiento de las exigencias de la legislación sobre concentración o integración de Empresas.

Artículo séptimo.- Uno. Podrá concederse la exención por el Impuesto General sobre la Renta de Sociedades y demás Entidades Jurídicas, a las plusvalías a que puedan dar lugar las operaciones comprendidas en el artículo segundo del presente Decreto.

Des. Las plusvalías podrán referirse a los elementos del activo de las Entidades afectadas y, en su caso, a

los valores inmateriales de las mismas, siempre que tales plusvalías resulten de las respectivas valoraciones practicadas para los efectos de dichas operaciones.

Tres. El Ministerio de Hacienda podrá recabar las informaciones que considere convenientes sobre los criterios valorativos aplicados por las precitadas Entidades.

Artículo octavo.- Uno. El Ministerio de Hacienda podrá conceder una bonificación del noventa por ciento de la cuota del Impuesto sobre las Rentas del Capital que corresponda a la distribución de reservas procedentes de las plusvalías originadas a consecuencia de las operaciones comprendidas en el artículo segundo de este Decreto, siempre y cuando la disolución tenga lugar en plazo no superior a dos años, contados a partir de la fecha en que se realicen las expresadas operaciones.

Dos. Cuando se cumplan los requisitos indicados en el apartado anterior, la bonificación que se regula en el mismo podrá concederse en todos los casos en que se distribuyan las reservas de que se trata y cualquiera que sea la forma en que se realice la distribución.

Tres. En el supuesto de fusión y cuando concurren entre las Sociedades que se fusionan relaciones determinantes de afiliación en base de participaciones en capital, no se considerará que existe distribución de reservas, in-

cluidas las procedentes de las plusvalías expresadas en -  
los apartados anteriores, si dichas reservas a consecuencia  
de la operación indicada, pasan a la Sociedad absorbente e,  
en su caso, a la de nueva creación. Lo dispuesto en este -  
apartado se aplicará en la proporción en que se encuentren  
las reservas de las Sociedades que se fusionan con respecto  
a las participaciones en capital que determinan la corres-  
pondiente afiliación.

Artículo noveno.- Uno. Podrá concederse la apli-  
cación del tipo especial de gravamen del veinte por ciento  
en el Impuesto General sobre la Renta de las Personas Físi  
cas a la distribución de reservas procedentes de plusvalías  
exentas del Impuesto General sobre la Renta de Sociedades  
y demás Entidades Jurídicas con arreglo al artículo sépti-  
mo de este Decreto.

Este tipo se aplicará a las bases liquidables -  
correspondientes con total independencia de las rentas pro  
cedentes de otras fuentes, en el ejercicio en que la distri  
bución tenga lugar.

Dos. Las rentas a que se refiere el apartado uno  
de este artículo no se integrarán con las rentas derivadas  
de cualesquiera otras fuentes a los efectos de la aplica-  
ción progresiva de los tipos impositivos a que se refiere  
el artículo treinta y tres, apartado uno, del texto refun-  
dido del Impuesto General sobre la Renta de las Personas

Físicas, sino que unas y otras se computarán independiente-  
mente aplicando a las primeras el tipo especial del veinte  
por ciento, y a las otras el tipo progresivo que corresponda  
da.



Anexo II - 2

Decreto de 25 de noviembre de 1971. Régimen de extensión a las operaciones de concentración de los beneficios sobre Industrias de Interés Preferente.

Artículo décimo.- Además de los beneficios fiscales a que se refieren los artículos anteriores, el Ministro de Hacienda podrá conceder a las Empresas que realicen las operaciones comprendidas en el artículo segundo de este Decreto los beneficios previstos en los números dos, tres y cuatro del artículo tercero de la Ley ciento cincuenta y dos mil novecientos sesenta y tres, de dos de diciembre, sobre Industrias de Interés Preferente, adaptadas a la Ley cuarenta y uno mil novecientos sesenta y cuatro, de once de junio, por el Decreto dos mil doscientos ochenta y cinco mil novecientos sesenta y cinco, de veintisiete de julio, en la forma siguiente:

Uno. Reducción en la base de hasta un máximo del noventa y cinco por ciento del Impuesto General sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados en los términos establecidos en el número tres del artículo sesenta y seis del texto refundido del Impuesto, aprobado por Decreto mil dieciocho mil novecientos sesenta y siete, de seis de abril.

Para gozar de esta reducción será preciso que las aportaciones, empréstitos y préstamos a los que se conceda, se realicen en el plazo máximo de cinco años, a que se refiere el número seis de este artículo, y se hayan determinado con toda precisión al solicitarse los beneficios aplicables a las operaciones del artículo segundo de este Decreto.

La Orden que conceda éstos especificará con todo detalle las aportaciones, empréstitos y préstamos beneficiados y la cuantía de la reducción.

Dos. Reducción hasta un máximo de noventa y cinco por ciento del Impuesto General sobre el Tráfico de las Empresas que grave las ventas por las que adquirieran los bienes de equipo y utillaje de primera instalación, derechos arancelarios e Impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores que graven la importación de bienes de equipo y utillaje, cuando no se fabriquen en España.

Este beneficio podrá hacerse extensivo a los materiales y productos que no produciéndose en España se importen para su incorporación a bienes de equipo que no se produzcan en España.

Las anteriores importaciones exigirán certificación del Ministerio de Industria que acredite que dichos bienes no se producen en España conforme a lo dispuesto en la legislación vigente, y habrán de realizarse dentro del -

plazo fijado en el número seis de este artículo, en desarrollo del proyecto que al efecto se apruebe por dicho Ministerio o, en su caso, por el de Agricultura. Este proyecto habrá de ser sometido por las Empresas interesadas a los citados Ministerios dentro del año siguiente a la fecha de la notificación de la Orden por la que se concedan los beneficios fiscales a que se refiere este Decreto, pudiendo ampliar el Ministro de Hacienda este plazo por un período de seis meses.

La Orden que conceda el beneficio de que se trata determinará la cuantía de la reducción.

Tres. Bonificación de hasta el noventa y cinco por ciento de la Cuota de Licencia Fiscal del Impuesto Industrial durante el período de instalación.

Cuatro. Libertad de amortización durante el primer quinquenio. El período durante el cual se aplicará la efectividad del beneficio será computado a partir del comienzo del primer ejercicio económico en cuyo balance aparezca reflejado el resultado de la explotación industrial de las nuevas instalaciones o ampliaciones de las existentes.

Cinco. Bonificación de hasta el noventa y cinco por ciento de la Cuota del Impuesto sobre las Rentas del Capital que grave los rendimientos de los empréstitos que emitan las Empresas beneficiarias, y de los préstamos que las mis-

mas concierten con Organismos internacionales o con Bancos e Instituciones financieras extranjeras, cuando los fondos así obtenidos se destinen a financiar inversiones reales - nuevas.

Seis. Cuando no se hubiere fijado plazo especial de duración de los beneficios fiscales a que el presente - artículo se contrae, se entenderán concedidos en favor de - los actos o negocios jurídicos ejecutados dentro del plazo de cinco años siguientes a la fecha de la Orden aprobatoria de concentración o integración y por los impuestos que en - aquel período se hubieren devengado.

**III. CONSIDERACIONES ESTRUCTURALES DEL SECTOR SIDERURGICO ANTE**  
**EL FENOMENO DE LA CONCENTRACION EMPRESARIAL.**

III.1.- Consideraciones estructurales del sector Siderúrgico ante -  
el fenómeno de la concentración empresarial.

Uno de los índices más significativos del desarrollo industrial de un país es el que representa la evolución de su producción siderúrgica.

Aún cuando históricamente los orígenes de esta actividad industrial se remontan a las épocas de Hallstatt y La Tène, que se corresponden con la primera y segunda Edad de Hierro, el camino recorrido desde entonces ha sido muy amplio como lo es del mismo modo la historia de la humanidad. Desde las manifestaciones artesanas de las antiguas fraguas y herrerías a las modernas siderurgias que caracterizan el desarrollo económico de nuestro tiempo, habría de transcurrir un largo periodo a través del cual se fueron gestando los rasgos típicos que perfilan a este sector como protagonista de una nueva era que comienza en nuestros días a adquirir su mayoría de edad: la era del acero.

Constituye un hecho de frecuente observación el de la participación progresiva del acero en la vida moderna. Una buena parte de los productos de uso o consumo duraderos, llevan incorporados en su presentación al mercado, productos siderúrgicos; los bienes y los equipos industriales, los medios de transporte, la construcción en sus diferentes modalidades, y hasta determinados servicios, incluyen la utilización de importantes contingentes de productos siderúrgicos bajo cualquiera de las variedades que les suministra esta industria

globalmente considerada. Pero es a la hora de señalar las fuerzas -  
motrices de esta actividad industrial, cuando necesariamente hay que  
aludir a las industrias de la construcción naval y ferroviaria, del  
automóvil o a la de producción de armamentos, como los auténticos -  
factores de impulsión de la demanda de productos siderúrgicos y, con  
siguientemente, del desarrollo del sector. (52).

Existe una estrecha correspondencia entre el grado de in-  
dustrialización de cualquier comunidad económica y la demanda por -  
ella de productos siderúrgicos, lo que no podía por menos de ocurrir  
siendo el acero un elemento indispensable para la mayor parte de las  
obras y trabajos de infraestructura característicos de los países en  
desarrollo. Un indicador expresivo de esta correspondencia lo sumi-  
nistra el coeficiente de correlación existente entre el consumo de -  
acero per cápita y el ritmo de crecimiento de las principales magni-  
tudes macroeconómicas, v.g., el Producto Nacional Bruto (P.N.B.) o  
del Producto industrial. (53).

---

(52).- Una descripción más completa de la importancia del acero como  
factor de desarrollo económico es expuesta por Luis GUERECA  
en el artículo: "Importancia y función de la Industria Siderúr-  
gica en una economía en desarrollo" que publicó la revista -  
Economía Industrial en el nº 80, páginas 20 y siguientes.- -  
Madrid, agosto de 1970.

(53).- E. MANUELLI.- "Expansion of World Steel Industry and Economic  
and Social Development of Peoples".- Conferencia pronunciada  
en la Academia dei Licei de Roma en Septiembre de 1969 y que  
se cita en el artículo de L. Guereca ya comentado. (Revista-  
Economía Industrial.- nº 80.- Página 20.

El cálculo de dichos coeficientes (para el caso concreto-español) teniendo en cuenta que la serie estadística utilizada comprende los años que median entre 1954 y 1970, que las cifras de PNB y de Producto Industrial van expresadas en unidades monetarias de 1954, (partiendo de datos de la Contabilidad Nacional de España), y que la expresión formal del coeficiente de correlación lineal empleado para el cálculo es la más conocida de: (\*)

$$r = \frac{n \sum (x \cdot y) - \sum x \cdot \sum y}{\sqrt{n \sum (x^2) - (\sum x)^2} \cdot \sqrt{n \sum (y^2) - (\sum y)^2}}$$

permite obtener los siguientes valores del índice

- a.- Coeficiente de correlación lineal entre el PNB por habitante y el consumo de acero por habitante; valor del índice:  $r = 0,9818$ .
- b.- Coeficiente de correlación lineal entre el Producto Industrial por habitante y el consumo de acero por habitante; valor del índice:  $r = 0,9762$

Con carácter previo a la exposición de los rasgos básicos de la Siderurgia española, se ha considerado oportuno introducir un bosquejo histórico de las circunstancias más relevantes que informaron el desarrollo del sector a lo largo de los últimos cien años, - por cuanto de positivo puede aportar al conocimiento de las características estructurales que se analizan inmediatamente.

---

(\*).- Información proporcionada por la Asesoría Estadística de la Empresa Nacional Siderúrgica, S.A. (ENSIDESA).



Si bien es cierto que una buena parte de las empresas más importantes del sector tienen su origen a finales del siglo precedente - v.g., Altos Hornos de Vizcaya que nace, por fusión, en 1902, o la Sociedad Industrial Asturiana "Santa Bárbara" en 1895, o la Sociedad Metalúrgica Duro-Felguera en 1900, o la S.A. Basconia en 1892-, un reducido grupo de siderúrgicas inician sus actividades por los años veinte del presente siglo, un tercer grupo nace entre los 1945 a 1948 y, finalmente, la Empresa Nacional Siderúrgica (ENSIDESA) será creada en 1950. La localización primitiva de la incipiente siderurgia nacional fue Málaga, donde funcionaban unos hornos de carbón vegetal que aprovecharon -hasta su extinción- la madera existente por las zonas boscosas de la región así como el mineral del sur peninsular. Posteriormente la localización de empresas recién creadas fue desplazándose de aquellos centros primitivos, bien porque las circunstancias técnico-económicas de implantación aconsejaban su ubicación en lugares más idóneos, o bien porque las exigencias de los capitales extranjeros que participaron en el nacimiento de dichas empresas impuso este condicionante como requisito previo; lo cierto es que estos factores junto con los descubrimientos de nuevas fuentes de mineral, determinaron el despegue y potenciamiento de las regiones vasca y asturiana como polos neurálgicos de la siderurgia española, sin que los factores adversos que señalaron a nuestra economía en los años siguientes a la guerra civil de 1936-1939, o la práctica inexistencia de comercio internacional que caracterizó aquella etapa, influyera decisivamente en la localización industrial del sector por zonas distintas de las ya existentes.

Como se observa por el cuadro III.1, la evolución de la -

Cuadro III. 1  
EVOLUCION HISTORICA DE LA PRODUCCION SIDERURGICA ESPAÑOLA

Período	Nº de años	Cotas de producción (miles de toneladas)		Crecimiento medio acumulativo anual %	Coordenadas históricas a las que corresponde el período
		Mínima	Máxima		
1860-1873	14	32,4	43,-	---	Isabel II, Revolución, Monarquía de Saboya, 1ª República
1874-1898	25	23,4	147,1	5,25	Restauración hasta liquidación imperio colonial
1899-1913	15	153,3	392,8	8,45	Desde liquidación imperio colonial a la Guerra Europea
1914-1918	5	374,8	425,8	- 0,15	I. Guerra Mundial
1919-1922	4	292,6	326,1	- 4,37	Postguerra y guerra de Marruecos.-Desastre de Annual
1923-1929	7	459,4	1.021,7	17,72	Dictadura de Primo de Rivera.-Crisis económica mundial
1930-1931	2	656,-	953,7	-19,87	General Berenguer y proclamación 2ª República
1932-1935	4	527,-	637,-	- 0,73	2ª República
1936-1939	4	224,-	649,-	0,47	Guerra Civil.- En 1937 ocupación de Bilbao
1940-1945	6	576,-	804,-	- 1,97	II. Guerra Mundial
1946-1958	13	608,-	1.560,-	7,97	Autarquía económica
1959	1	1.823,-	1.823,-	16,86	Plan de estabilización
1960-1970	11	1.919,-	7.366,-	13,54	Liberalización económica

NOTA: Las cifras estadísticas de producción provienen de UNESID.

Siderurgia española en las diferentes etapas históricas que a lo largo de los últimos cien años cabe distinguir, reviste caracteres singulares. Son especialmente notables las fases de expansión que siguieron a la Dictadura de Primo de Rivera, la recesión posterior que se prolongará con la guerra civil y la segunda guerra mundial, y la espectacular recuperación que siguió a partir de la década de los sesenta.

El cuadro muestra, asimismo, como el crecimiento del sector transcurrió unido al de las expectativas económicas generales, coincidentes -en la mayor parte de las ocasiones- con hechos y expectativas políticas concretas, lo que no podía por menos de suceder dada la consideración de industria básica que desempeña esta actividad productiva en el marco más amplio de la economía nacional.

En los apartados que siguen, intentaremos resumir, en primer término, los rasgos principales que distinguen al sector Siderúrgico respecto de los demás sectores o ramas de actividad industrial. Desde el punto de vista particular de la reforma de las estructuras empresariales, uno de los instrumentos más eficaces de que se ha servido la política económica española ha sido el de las Acciones Concertadas. El análisis para el sector Siderúrgico de este régimen de concierto y la adecuada valoración de sus resultados constituye el contenido de otro de los apartados que estudiaremos. Finalmente se dedica un tercer epígrafe al estudio de las posibilidades de las Concentraciones de empresas en el sector; el marcado-carácter oligopolista que tiene en todos los países la oferta de productos siderúrgicos constituye, al mismo tiempo, un aliciente-

más sobre el que sustentar la cooperación y acercamiento entre las empresas del sector. Como a continuación veremos, el campo de posibilidades de dicha cooperación es aún muy grande.

### III.1.a.- Características principales del sector siderúrgico.

Al señalar las características diferenciales de la producción siderúrgica respecto de las demás ramas de la actividad industrial, la primera peculiaridad que destaca, es la relativa a su consideración de industria básica del desarrollo económico motivada tanto por la amplia utilización de su producto principal, el acero, como por el carácter generador de economías externas que esta industria ejerce en el marco espacial de su localización.

Desde el punto de vista doctrinal, el acero no solamente es un bien económico resultante de un proceso productivo, sino, también, un medio de producción que se utiliza profusamente para un importante número de fabricaciones. Como bien económico no es directamente consumible, "sino que después de sufrir las convenientes transformaciones técnicas, es incorporado a los bienes de consumo final... Participa en la elaboración de bienes de capital, y por su condición no perecedera -por lo menos entre ciertos límites- puede ser almacenado de manera que sirva para la satisfacción de necesidades presentes y futuras". (54)

Característica relevante del sector siderúrgico es su elevada relación capital-producto que le sitúa a la cabeza de los sec-

(54).- FRANCO PECO.- "L'acier face aux theories economiques" Nueva Edizioni Milano. Milano, 1971. Páginas 27 y siguientes.

tores industriales ordenados según este parámetro. Dicho de otra forma, es al sector industrial que reclama una mayor inversión por cada unidad monetaria producida, (55), lo que exige un especial -- cuidado al programar las inversiones a realizar por sus industrias. No obstante, esta desventaja relativa se contrarresta, en el seno de toda política de selección de inversiones, con el carácter de -- industria básica que representa para el desarrollo general del país así como por el elemento de inestabilidad que introduciría en el -- sistema económico un déficit crónico de su balanza comercial y de pagos, motivada por la carencia de los productos siderúrgicos o su permanente dependencia del exterior.

Las industrias siderúrgicas guardan una estrecha dependencia de la evolución tecnológica general. Sin embargo es preciso matizar el alcance de esta dinámica tecnológica pues con frecuencia se traduce en la incorporación de un nuevo elemento de coste -- al ya de por sí complejo de la fabricación global. Conviene no olvidar, a este respecto, el largo período de maduración de las inversiones efectuadas en el sector y el peligro potencial que representa la posibilidad de quedar obsoletas las instalaciones ante la rapidez de los cambios tecnológicos, lo que aconseja practicar una política de amortización acelerada por parte de cada una de sus industrias.

Por su característica dimensional el sector siderúrgico es uno de los que muestra, a través de las industrias que en el -- mismo se comprenden, un mayor tamaño de sus plantas productivas. Aun cuando el concepto "dimensión" debe ir siempre referido a determinadas variables, v.g., empleo, inversión, consumo de materias

primas y energía, etc., el sentido que damos en este trabajo al término dimensión física de la industria, las sitúa a éstas en unos intervalos muy por encima de los que corresponden al tamaño o dimensión media de la empresa industrial en cualquier país. Por otra parte este factor dimensional es determinante de las economías de escala que concurren en las industrias siderúrgicas, ya que, efectivamente, a partir de una cierta dimensión existen unos costes decrecientes unitarios no solamente de inversión sino también de producción. En consecuencia, la política siderúrgica habrá de procurar coordinar el aprovechamiento de estas economías de escala hasta el punto de que no se vean amenazadas las dimensiones por una insuficiente utilización de la capacidad productiva, incapaz de cubrir costos.

En cuanto a la localización industrial, vale la pena significar el carácter marcadamente determinista que se le atribuye a la industria Siderúrgica, en el sentido de que su emplazamiento final queda condicionado a la valoración de unos determinados factores existentes en el ámbito espacial donde se ubicarán sus instalaciones.

Entre los factores locacionales que condicionan el definitivo emplazamiento de las industrias Siderúrgicas, el II Simposio Interregional de las Naciones Unidas ha señalado los siguientes:

---

(55).- Según un trabajo de DIEGO PERONA VILLAREAL, (Octubre 1969) la industria siderúrgica requiere una inversión de 2,06 pesetas por cada peseta producida; la fabricación de automóviles 0,35 pesetas y las fábricas de harinas 0,24. La relación capital-valor añadido es, igualmente para el sector siderúrgico la más elevada entre los sectores industriales.

- 1.- Factores mercado-lógicos (dimensión del mercado; estructura del consumo; sistemas de precios vigentes, demanda potencial, etc.)
- 2.- Factores geofísicos (clima, orografía, recursos naturales) y técnicos (disponibilidades energéticas y fuentes de suministro).- Especial consideración de los sistemas de transporte existentes.
- 3.- Factores humanos ( recursos humanos de la región; concentraciones y núcleos poblacionales; niveles de especialización de la mano de obra; niveles salariales)
- 4.- Factores institucionales y financieros.

Cada uno de estos factores desempeña un importante papel en la viabilidad de una nueva planta siderúrgica por su destacada contribución en el cálculo de los costes mínimos del producto.

#### -Distribución espacial de la Siderurgia española.

En el cuadro III.2 y gráfico adjuntos, se resume la distribución geográfica de la actividad siderúrgica española de acuerdo con el porcentaje de empleo que absorbe dicha actividad en cada una de las provincias que se señalan.

Cuadro III.2

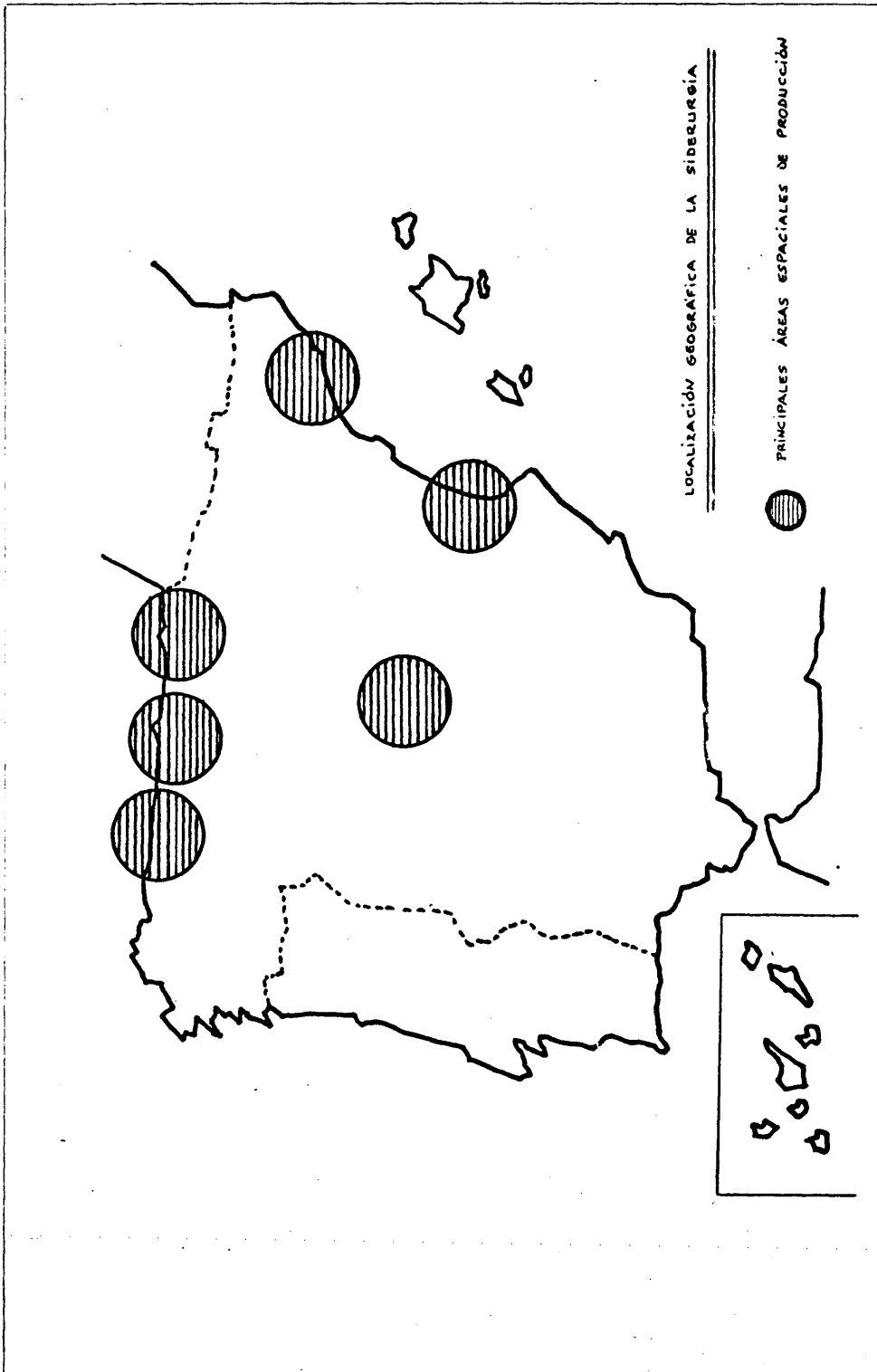
DISTRIBUCION ESPACIAL DE LA PRODUCCION SIDERURGICA ESPAÑOLA

(en 1970)

Provincias	% que representa sobre total del sector.	% Acumulado
Vizcaya	29,3	29,3
Oviedo	26,4	55,7
Guipuzcoa	10,1	65,8
Santander	8,7	74,5
Valencia	6,5	81,-
Barcelona	5,6	86,6
Alava	4,4	91,-
Madrid	3,4	94,4
Otras provin cias.	5,6	100,--

La concentración geográfica en torno a la costa norte de Península es evidente, con núcleos secundarios en la mitad norte de la costa mediterránea y alguno de menor importancia en el interior, -Madrid y Zaragoza, principalmente-. Las cuatro primeras provincias siderúrgicas: Vizcaya, Oviedo, Guipuzcoa y Santander, abosorben cerca de las tres cuartas partes de los efectivos de mano de obra ocupados en este sector industrial, lo que proporciona una idea aproximada de la concentración de esta actividad en un reducido número de provincias españolas.





### III.1.b.- La acción concertada

Las dificultades por las que atravesó España durante la década de los cuarenta, constituyeron un freno para la expansión de la producción hasta el punto de que la cota del millón de toneladas de acero que se había logrado anteriormente, en 1929, no volvió a alcanzarse hasta el año 1954, con los mismos medios de producción que entonces. Era, pues, inexcusable y urgente la reestructuración de la Siderurgia española y, especialmente, la expansión de la producción, tareas ambas en las que se asignó un importante cometido a la Empresa Nacional Siderúrgica, S.A. cuyo nacimiento tuvo lugar en la década de los años cincuenta.

Al promulgarse la Ley de 28 de diciembre de 1963, por la que se aprobó el I Plan de Desarrollo Económico y Social, el sector siderúrgico se encontraba comprometido en un amplio programa de expansión en cuya ejecución existían varios obstáculos condicionantes. Uno de ellos era y continua siendo la baja rentabilidad del sector, de la que se deriva el problema de la insuficiente financiación; - si por parte de las empresas era casi imposible conseguir los niveles de autofinanciación necesarios, el endeudamiento progresivo de las mismas constituía la consecuencia obligada de su ineficaz estructura financiera.

La Ley de aprobación del I Plan de Desarrollo, preveía - el Régimen de Acción Concertada como instrumento "para facilitar la ampliación y modernización de los sectores económicos mediante acuerdos entre las empresas y la administración". La situación e impor-

tancia del sector siderúrgico, así como la evolución tecnológica y estructural de sus procesos productivos, aconsejaron aplicar a este sector el régimen de concierto previsto en la Ley, estableciéndose definitivamente por Orden de 22 de agosto de 1964, las bases generales de esta acción concertada, entre cuyos objetivos destacan los siguientes:

- Alcanzar las metas señaladas en el Plan de Desarrollo - mediante la ejecución del Programa Siderúrgico Nacional, que fija las capacidades de producción de acero que se habrán de conseguir en cada uno de los periodos 1964 a 1967 y 1968 a 1972.
- Mejorar y modernizar las instalaciones a fin de lograr unas dimensiones adecuadas en cada planta con procesos equilibrados para conseguir un aumento de la productividad y fabricar a costes internacionales.
- Conseguir todos los demás objetivos previstos en la Ley del Plan de Desarrollo, fundamentalmente los referentes a las mejoras de las condiciones de trabajo en sus aspectos económico, asistencial y de promoción de los trabajadores, y, específicamente, las mejoras de salarios que permitan los incrementos de productividad.

La inclusión en el Régimen concertado tendrá carácter voluntario para las empresas privadas y vinculante para la estatal, estableciéndose por aquel la clasificación de las empresas siderúrgicas en tres grupos: integrales, no integrales y de aceros especia

les, así como las capacidades de producción que cada grupo ha de alcanzar.

Cada una de las empresas que suscribieran el Acta de concierto, debería aceptar en su integridad el Programa Siderúrgico Nacional y obligarse a llevar a cabo, en los plazos que se <sup>le</sup> imponen, las instalaciones y proyectos necesarios a su participación en el citado Programa, así como a desgazar las que se estime que por anticuadas y antieconómicas no resulte conveniente mantener y a facilitar, periódicamente, información técnica, financiera y económica a las autoridades del Concierto.

Como contraprestación de las obligaciones adquiridas con la Administración, ésta podrá conceder los siguientes beneficios:

1º.- Los de orden fiscal, arancelario y de expropiación forzosa que establece la Ley de Industrias de Interés Preferente.

2º.- La concesión de crédito oficial por un volumen máximo de hasta un 70 por ciento del importe de las ampliaciones y nuevas instalaciones acordadas en el Acta de concierto y en las siguientes condiciones:

- Interés simple del 6,5 por ciento en los cuatro primeros años y compuesto entre los años cinco y catorce. El interés de los cuatro primeros años no se hará efectivo hasta el año quince y de una sola vez.

- Devolución de las cantidades percibidas en diez

plazos iguales distribuidas entre los años cinco y ca-  
torce.

3º.- Se concede libertad de amortización para las instala-  
ciones objeto del concierto durante los cinco prime-  
ros años, plazo que podrá ampliarse si las circuns-  
tancias lo requieren.

El número de empresas que solicitaron acogerse al Régimen  
concertado fue de cuarenta; de ellas, algunas fueron rechazadas por  
no reunir las condiciones y en otras renunciaron los propios intere-  
sados, por lo que el número de actas suscritas desde el segundo tri-  
mestre de 1965 al primer semestre de 1966 fue de 19, si bien dos de  
ellas fueron posteriormente anuladas, quedando en definitiva 17 em-  
presas acogidas a la Acción Concertada, distribuidas en los siguien-  
tes grupos: (56)

- Integrales: 2 (sin incluir ENSIDESA)
- No integrales: 10
- De aceros especiales: 5

En virtud de los compromisos suscritos por las empresas se  
llegó para éstas a unas capacidades finales del orden siguiente:  
(ver cuadro III.2).

---

(56).- En realidad fueron 18 ya que para ENSIDESA, como empresa públi-  
ca, la Acción Concertada tenía carácter vinculante.- Defi-  
nitivamente las empresas comprendidas en el grupo de Side-  
rurgias integrales fueron tres, Altos Hornos de Vizcaya SA,  
UNINSA y ENSIDESA.

Cuadro III.2

CAPACIDADES DE PRODUCCION PREVISTAS POR LA ACCION CONCERTADA DEL SECTOR SIDERURGICO

(en miles de toneladas de acero)

Grupo de Empresas	Nº de empresas	Capacidad inicial - 1964	Capacidad en 1970	Capacidad prevista al término A.C.	
				capacidad (10 <sup>3</sup> tm)	Año límite
Integrales (1)	3	2.270	5.692	7.530	1972
No integrales	10	533	1.315	1.668	Entre 1968 y 1973.
Aceros especiales	5	269	688	973	Entre 1971 y 1974.
Total Acción Concertada:	18	3.072	7.695	10.171	

(1) La capacidad inicial en 1964 para UNINSA, incluye las de Duro-Falguera, Santa Barbara y Fábrica de Mieres.

FUENTE: Anexo estadístico a la intervención en las Cortes del Ministro de Industria, el 16 de febrero de 1971 sobre la "Política Siderúrgica española".

En el cuadro III.3 se examina la evolución de la producción siderúrgica española correspondiente a cada uno de los años de vigencia de régimen concertado, desde 1964 hasta 1970, ambos inclusive. Como se desprende de su observación, las empresas participantes representan un 85 por ciento -aproximadamente- de la producción total de acero del país, mientras que el resto de las empresas comprendidas en el sector, pero no acogidas al sistema de concierto, apenas si llegan a producir el otro 15 por ciento. (Ello viene a confirmar el elevado grado de concentración de la producción siderúrgica española que, como es sobradamente conocido, caracteriza al sector con respecto a los demás sectores industriales).

Otro aspecto importante a destacar es el relativo al capítulo de financiación de la Acción Concertada. La puesta en marcha de los proyectos señalados para cada una de las empresas, ha supuesto la movilización de un considerable volumen de recursos financieros y una destacada participación del crédito oficial en la disponibilidad de los mismos. El cuadro III.4 presenta ambas magnitudes -inversiones previstas y aportación del crédito oficial- y su distribución entre las empresas concertadas. Interesa destacar el hecho de que las inversiones efectivamente realizadas apenas si alcanzan al setenta por ciento de las previstas en la actualización del concierto, así como el que los créditos oficiales dispuestos por las empresas apenas si llegan al 64 por ciento de los inicialmente previstos; se pone así de relieve la existencia de unas desviaciones en las cifras de financiación que pueden haber influido, en determinada medida, en la ejecución de los proyectos.

Como resumen de este importante instrumento de la modificación de estructuras que ha sido la Acción Concertada en el sector Siderúrgico, hay que apuntar su contribución en cuanto a la adecuación de las capacidades productivas al consumo y, consiguientemente, la mejor utilización de los medios de producción disponibles por las empresas.

La concesión de bonificaciones arancelarias y fiscales han reducido el volumen del coste de la inversión que, de no haber sido por esta concesión, hubiera sido considerablemente mayor. Las concesiones, que, como la amortización acelerada, se basan en los beneficios obtenidos, no han podido tener gran eficacia ante la escasez en la entidad de los resultados económicos derivados de la explotación.

Sin embargo, se considera que el desarrollo de Acción Concertada en el sector siderúrgico ha sido satisfactorio. En el aspecto técnico, las desviaciones pueden calificarse de moderadas y se han reducido, principalmente, en un incremento de la capacidad productiva del sector, lo que permite una más estrecha adaptación a la demanda prevista en el Programa Siderúrgico Nacional.

Por lo que se refiere al aspecto financiero, las inversiones han excedido de las cifras proyectadas en 1964 en casi un 25 por ciento. Esta desviación obedece a tres causas fundamentales:

- Errores de los proyectos iniciales motivados bien sea -  
por consideraciones de urgencia en la elaboración de  
los mismos, o bien por el desconocimiento existente  
en el país sobre ampliaciones y modernizaciones de -



Cuadro III.3

**EVOLUCION COMPARATIVA DE LA PRODUCCION SIDERURGICA ESPAÑOLA**  
(en miles de toneladas de acero)

EMPRESAS	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Altos Hornos de Vizcaya, S.A.	907,0	985,0	992,0	926,0	1.093,0	1.193,0	1.715,0
Empresa Nacional Siderúrgica, S.A.	681,3	650,4	803,4	1.171,0	1.306,7	1.727,5	2.170,1
Unión de Siderúrgicas Asturianas, S.A.	378,4	489,9	470,7	553,3	563,1	572,1	632,0
Totales integrales	<u>1.966,7</u>	<u>2.125,3</u>	<u>2.266,1</u>	<u>2.650,3</u>	<u>2.962,8</u>	<u>3.492,6</u>	<u>4.517,1</u>
José María Aristaín, S.A.	40,8	50,0	106,7	122,3	141,6	202,1	212,2
Torres Herrería y Cons., S.A.	36,0	35,1	34,9	56,2	81,1	96,9	99,3
Azma, S.A.	15,0	17,0	20,9	33,0	48,0	55,5	58,0
Esteban Orbegozo, S.A.	128,6	151,2	187,2	242,9	239,1	215,9	210,2
Industrias del Besós, S.A.	47,7	48,2	53,0	77,8	92,0	112,9	114,6
S.E. Const. Babcock & Wilcox, S.A.	38,1	61,8	68,0	65,5	86,3	150,0	195,7
Unión Cerrajería, S.A.	35,8	39,5	56,6	66,1	63,1	76,1	80,8
Altos Hornos de Cataluña, S.A.	41,7	58,4	62,2	64,5	68,1	72,0	77,0
Victorio Luzuriaga, S.A.	19,0	18,0	23,0	22,0	39,0	41,0	51,0
Rico y Echevarría, S.A.	11,3	16,2	17,3	21,9	30,0	44,2	56,7
Total no integrales	<u>414,0</u>	<u>495,4</u>	<u>629,8</u>	<u>771,9</u>	<u>888,3</u>	<u>1.066,6</u>	<u>1.155,5</u>
Sdad. Anna. Echevarría	100,4	122,3	122,8	125,8	149,1	165,0	185,9
Aceros y F. del Norte P. Orbegozo, S.A.	29,6	36,5	34,8	55,7	69,8	99,0	120,0
Astilleros Españoles, S.A.	33,6	51,8	63,1	50,8	70,9	86,0	100,1
Forjas Alavesas, S.A.	34,9	36,4	48,9	68,7	70,8	88,9	175,0
Acierías y Forjas de Azcoitia, S.A.	25,9	28,9	32,5	36,6	35,3	46,4	48,3
Total Aceros especiales	<u>224,4</u>	<u>275,9</u>	<u>302,1</u>	<u>337,6</u>	<u>395,9</u>	<u>485,3</u>	<u>629,3</u>
Total Acción Concertada	<u>2.605,1</u>	<u>2.896,6</u>	<u>3.198,0</u>	<u>3.759,8</u>	<u>4.247,0</u>	<u>5.044,5</u>	<u>6.301,9</u>
Empresas NO CONCERTADAS	<u>478,-</u>	<u>651,-</u>	<u>634,-</u>	<u>737,-</u>	<u>834,-</u>	<u>1.048,-</u>	<u>1.127,1</u>
Producción TOTAL SECTOR	<u>3.083,1</u>	<u>3.547,6</u>	<u>3.832,-</u>	<u>4.496,8</u>	<u>5.081,-</u>	<u>6.092,5</u>	<u>7.429,-</u>

FUENTE: Ministerio de Industria.

## ASPECTOS FINANCIEROS DE LA ACCIÓN CONCERTADA DEL SECTOR SIDERÚRGICO (1)

(millones de pesetas)

EMPRESAS	Inversiones		Crédito Oficial	
	Previstas en la actualización de la A.C. - 20-3-1970	Realizadas a 31-12-1970	Previsto en la Acción Concertada	Percibido hasta 31-Diciembre 1970
Altos Hornos de Vizcaya, S.A.	13.571	11.751	7.166,7	4.238,9
Unión de Siderúrgicas Asturianas, S.A.	30.384	20.984	11.984,-(*)	9.232,9
Total integrales	43.955	32.735	19.150,7	13.471,8
José María Aritrain, S.A.	2.947	682	1.505,9	258,2
Torrón Herrero y Com., S.A.	316	301	135,6	80,0
Asmo, S.A.	452	343	155,0	155,0
Esteban Obagozo, S.A.	324	324	218,8	216,5
Industrias del Besós, S.A.	302	295	211,8	110,3
S.E. Const. Babcock & Wilcox, S.A.	1.362	1.133	930,7	614,5
Unión Cerrajería, S.A.	478	423	240,7	186,8
Altos Hornos de Cataluña, S.A.	445	302	237,9	175,8
Victoria Luzuriaga, S.A.	714	474	500,3	302,3
Rico y Echevarría, S.A.	342	147	231,9	100,8
Total no Integrales	7.687	4.428	4.368,6	2.200,2
Sdad. Anso. Echevarría	3.303	2.103	2.176,9	1.224,9
Aceros y F. del Norte P. Obagozo, S.A.	1.131	402	686,4	195,6
Asillerías Españolas, S.A.	1.654	678	1.125,3	404,8
Forjas Alavertes, S.A.	1.295	1.191	906,5	566,6
Acierías y Forjas de Azcolitia, S.A.	436	68	-,-	-,-
Total Aceros especiales	7.821	4.443	4.895,1	2.391,9
TOTAL Acción Concertada	59.463	41.607	28.414,4	18.063,9
				2.927,8
				2.751,1
				5.678,9
				1.247,7
				55,6
				-,-
				2,3
				101,5
				316,2
				53,9
				62,1
				198,7
				131,1
				2.169,1
				952,0
				490,8
				720,5
				339,9
				-,-
				2.503,2
				10.351,2

(1). Con independencia del crédito oficial, el Estado ha avalado a UNINSA créditos extranjeros por valor de 10.000 millones de pesetas, siendo éste el único aval otorgado por el Estado a empresas siderúrgicas acogidas a la Acción Concertada. Además, el INI avalará otros 2.000 millones para un préstamo exterior de esta empresa.

(\*) No se incluyen las inversiones correspondientes a ENSIDESA y que elevarían el volumen total de inversión por encima de los 75.000 millones de pesetas.

esta entidad.

- Modificaciones y mejoras de carácter tecnológico impuestas por la propia evolución técnica.
- Aumentos de coste como consecuencia de los incrementos de los precios en el plazo de ejecución, y de los cambios en la paridad de la peseta.

Si se quiere determinar en qué sentido deberá orientarse el futuro de la Acción Concertada en este sector, deberá tenerse en cuenta que para efectuar una valoración efectiva de sus posibilidades habrá que ponderar adecuadamente lo que va a representar la IV Siderúrgica dentro de la expansión del sector. La coordinación de los proyectos de expansión que este régimen concertado lleva consigo, hace necesario el conocimiento de los plazos de programación de esta nueva planta integral. (57)

---

(57). Por acuerdo del Consejo de Ministros del 18 de febrero de 1972 se ha adjudicado la explotación de esta IV Planta Siderúrgica integral a la sociedad Altos Hornos del Mediterráneo, S.A.

III.1.c.- Las concentraciones de empresas en el sector siderúrgico

La tendencia a la concentración de empresas se hace sentir, casi como una constante de nuestro tiempo, en la mayor parte de los países y sectores industriales. Tiene su origen en el desarrollo y expansión de la economía moderna y se ve impulsada -fundamentalmente- por dos factores bien conocidos: la progresiva evolución tecnológica, y la necesidad de mejorar las condiciones competitivas del mercado.

La significación que para la empresa tiene la reducción - de sus costes de producción, el incremento en la productividad de los factores, y paralelamente el fortalecimiento de su posición financiera como consecuencia de la utilización por la misma de los procedimientos del crecimiento externo o de colaboración interempresarial, alcanza una particular transcendencia en el caso de las empresas siderúrgicas, a quienes la posibilidad de sanear sus canales de financiación, o de especializarse en determinadas producciones, o de abrir nuevos mercados a sus productos, constituyen otros tantos argumentos en favor de la agrupación de sus esfuerzos productivos - por la vía estable de la concentración. La única limitación al respecto que cabe señalar será la de que se mantenga la situación oligopolista que, como es sabido, constituye una característica relevante de este sector, no permitiendo su transformación en monopolio como consecuencia de la realización de las concentraciones, o en todo caso, que la nueva empresa que surge de la agrupación de otras, no ejerza en el mercado una posición marcadamente dominante sobre las demás.

La empresa siderúrgica debe tener dimensiones suficientemente grandes como para poder resistir los avatares de la competencia en el mercado y disponer al propio tiempo de un adecuado volumen de recursos financieros con los que sufragar las inversiones en maquinaria y utillaje derivadas de los nuevos descubrimientos tecnológicos; de ahí el carácter oligopolista que tiene la oferta y el elevado grado de concentración que, con relación a los volúmenes de producción de acero, manifiestan las empresas siderúrgicas en los principales países industrializados.

En el cuadro III.5 se ofrecen los resultados de las concentraciones siderúrgicas españolas en el período comprendido entre 1959 y 1971, ambos inclusive. Llama la atención el hecho de que solamente siete empresas hayan participado de la necesidad de integrar sus esfuerzos productivos en las tres operaciones recogidas en el cuadro, correspondientes a los años de 1966, 1969 y 1970.

(A pesar de que debería existir una cierta "tradición concentradora" en el sector fundamentada en el hecho de que algunas de sus más importantes empresas -Altos Hornos de Vizcaya, S.A, S.M. - Duro-Felguera S.A, por ejemplo-, nacieron de la fusión de otras llevada a cabo en los años finales del siglo pasado y primeros del actual).

Cuadro III.5

CONCENTRACIONES DE EMPRESAS SIDERURGICAS EN ESPAÑA

(entre 1959 y 1971)

Años	Número de empresas	Empresas Resultantes	Modalidad	Capital concen- trado (10 <sup>6</sup> ptas.)
1966	3	1.- UNINSA	Fusión	5.000,-
1969	2	1.- SAESA-LECTROSID,SA	Fusión	30,-
1970	2	1.- A. HORNOS VIZCAYA,SA	Absorción	4.852,-
1971	-	-	-	-
TOTAL	7			9.882,-

FUENTE: Ministerio de Industria

Otra operación igualmente importante fue la integración - de las siderúrgicas catalanas en la Sociedad de empresas SIDECASA, y cuya aprobación por el Ministerio de Hacienda tuvo lugar en 1969. De otra parte, es posible que el futuro traiga una integración en - mayor grado de UNINSA y ENSIDESA, ya que en ambas sociedades la participación del I.N.I. es mayoritaria y, actualmente, los servicios comerciales ya están unificados.

Seguramente es la creación de UNINSA la operación de concentración de empresas más importante del sector. Sus antecedentes hay que situarlos en la fecha de 30 de mayo de 1961 con la firma del acuerdo de fusión de las empresas Fábrica de Mieres, S.A., Sociedad Industrial Asturiana Santa Bárbara, S.A, Sociedad Metalúrgica Duro-Felguera S.A, y el nacimiento de la Unión de Siderúrgicas Asturianas, SA (UNINSA), con un capital social de trescientos millones de pesetas. Inicialmente, el objetivo o meta principal de la nueva sociedad fue la instalación y explotación de un tren de laminación de perfiles comerciales.

El 28 de marzo de 1966, UNINSA se acogió a la Acción Concertada del sector Siderúrgico, obligándose a la construcción y explotación de una factoría siderúrgica integral localizada en la provincia de Oviedo, en el Valle de Veriña, y recibiendo como contraprestación el apoyo financiero y los beneficios fiscales previstos en las bases generales del sistema concertado para el sector. Finalmente, en julio del mismo año, se incorporaron a UNINSA los patrimonios siderúrgicos de las tres empresas fundadoras, ampliándose a - estos efectos el capital social hasta 3.000 millones de pesetas; -

con posterioridad este capital ha sido modificado en la medida que la ejecución de nuevas fases del proyecto y apertura de instalaciones así lo ha precisado. (58).

El pleno funcionamiento de esta tercera planta siderúrgica integral alcanzará su mayor ritmo de actividad durante el III Plan de Desarrollo, estando prevista para la misma, una capacidad de producción cercana al 20 por ciento de la producción española de acero estimada para 1975, contribuyendo de dicha forma al mejor abastecimiento de la creciente demanda. (59).

Desde el punto de vista de la regulación del mercado, desde 1907 existió en el sector la Sociedad Central Siderúrgica S.A., - que en los últimos años controlaba el 80 por ciento de la comercialización de la producción del acero; en ella no participó ENSIDESA. Disuelta en 1967, se creó el 1968 la asociación patronal UNESID (Unión de Empresas Siderúrgicas), encuadrada en Sindicatos al amparo de la legislación vigente, y en la que participa ENSIDESA. La actuación de UNESID en su corta vida, ha sido eficaz, mereciendo la pena destacar que su ejemplo ha sido seguido por otros sectores industriales tan complejos como el de la industria auxiliar del automóvil - (SERNAUTO) y construcción de bienes de equipo (SERCOBE).

---

(58).- El 14 de febrero de 1970 se acordó una ampliación de capital social hasta diez mil millones de pesetas, que fue suscrita y desembolsada totalmente por el Instituto Nacional de Industria, convirtiéndose, de este modo, en socio mayoritario con una participación del 68 por ciento.

(59).- UNINSA.- Factoría de Veriña. Folleto editado con motivo de su inauguración. Madrid, 1971.



Como conclusión, hay que destacar el escaso interés que muestran los empresarios siderúrgicos españoles por servirse de los procedimientos y técnicas de la concentración como alternativa deseable para programar el crecimiento y expansión de sus respectivas empresas. En justificación de su actitud, solamente queda por señalar la existencia de unos determinados obstáculos a la agrupación interempresarial, cuya influencia sobre el planteamiento y metas de la concentración es claramente restrictiva a los efectos de unificar los activos productivos de las empresas. Pueden apuntarse, entre otros los siguientes:

- La rigidez de la política laboral en vigor ante una posible reestructuración de las plantillas del personal. Si se tiene en cuenta que entre los indicadores más significativos de la empresa siderúrgica está, precisamente, la elevada proporción de mano de obra que ocupa en sus fabricaciones, la rigidez de la política laboral ante una reducción de plantillas motivada por la integración de una o más empresas, constituye un freno importante a la realización de la concentración.
- La tramitación excesivamente lenta de los expedientes de solicitud de los beneficios fiscales previstos puede dar lugar a que se originen unos costes suplementarios en las empresas participantes en la operación, en los que no tenían porqué incurrir. No hay que olvidar que durante este período el ritmo de actividad de las empresas puede ser más reducido como consecuencia de la actitud expectante de las mismas ante la decisión final del Ministerio de Hacienda.

- Escaso tratamiento doctrinal de los aspectos relativos a la participación del capital extranjero en las empresas del sector. Como es sabido, dicha participación es contraria por definición, a la concentración de empresas encuadradas dentro de una misma rama industrial, - por cuanto que las limitaciones competitivas de las mismas son evidentes.

La legislación actual en materia de concentración, a pesar de la generosidad fiscal con que estimula la realización de estas operaciones, ignora aspectos estrechamente relacionados con la realidad de las mismas que, por no recibir ningún tratamiento normativo se convierten automáticamente en obstáculos de colaboración interempresarial. Quizás una manera indirecta de fomentar las concentraciones de empresas siderúrgicas sea a través de la eliminación de estos obstáculos o frenos a los que acabamos de hacer referencia.

Anexo III.

RESUMEN DE LAS CONCENTRACIONES DE EMPRESAS SIDERURGICAS EN ESPAÑA

Empresas concentradas	Empresa resultante	Tipo de concentración	Capital (MM.pts)	Año
1. Sdad. Metalúrgica Duro Felguera, S.A.	UNINSA (Unión Siderúrgicas Asturianas, S.A.)	Fusión (H)	1. 1.032,1	1966
2. Fábrica de Mieres, S.A.			2. 720,-	
3. S.I. Santa Bárbara, S.A.			3. 531,5 R. 5.000,-	
1. Sucesores de Aceros Eléctricos (SAESA)	SAESA-LECTROSID	Fusión (H)	1. 15,-	1969
2. Cía. Electro-Siderúrgica (LECTROSID)			2. 15,- R. 30,-	
1. Altos Hornos de Vizcaya, S.A.	Altos Hornos de Vizcaya, S.A.	Absorción (H)	R. 4.852	1970
2. Basconia, S.A.				

FUENTE: Secretaría General Técnica del Ministerio de Industria. Madrid.

### III.2.- Consideraciones estructurales del sector Químico ante el fenómeno de concentración.

#### Introducción

Trasladar la problemática implícita en el fenómeno de concentración empresarial al sector Químico no es tarea fácil. En primer lugar por el carácter peculiar de esta industria cuya estructura y dinamismo, en relación con las demás ramas de la Industria nacional plantea la necesidad de fomentar la colaboración interempresarial con mayor urgencia si cabe que en otros sectores de no menor peso específico en el conjunto. En segundo lugar porque las tradicionales características del sector en orden a su complejidad de procesos, a su diversificación de la producción, de asimilación de nuevas corrientes tecnológicas, etc., condicionan de manera sustancial la transformación de estructuras empresariales latente en toda concentración económica, acelerando -en la mayor parte de los casos- dicha transformación.

Conocida es la importancia que en el conjunto de la actividad industrial del país desempeña el sector Químico; hasta el extremo de que el nivel de desarrollo alcanzado por éste, constituye uno de los indicadores más efectivos de su desarrollo económico y social pues son efectivamente escasas las actividades industriales en las cuales no intervienen procesos químicos. Pero mientras en un principio las aplicaciones de este tipo de productos estaban li

mitadas a unas utilizaciones concretas, los años más recientes han sido testigos del fenómeno inverso y hoy son notables la progresiva invasión por dichos productos de nuevos campos de la industria y el consumo humanos, la sustitución por los mismos de otros hasta el presente considerados como tradicionales, y sobre todo, la naturaleza irreversible de su contribución al bienestar social que han motivado unos incrementos anuales en esta rama de la producción, durante los años más recientes, superiores en conjunto a los de la Industria globalmente considerada, lo que constituye una demostración implícita del carácter dinámico del sector.

Es cierto que el progreso manifestado por la industria química española durante estos últimos años es totalmente espectacular, según se desprende de la comparación de las cifras relativas de crecimiento superiores a las de la Industria nacional en su conjunto. (60). Como también que el lugar que ocupa entre las clasificaciones nacionales químicas de otros tantos países europeos es más importante que el que mantienen entre los de sus clases respectivas otros sectores industriales. Sin embargo, a la hora de establecer comparaciones internacionales, nuestro retraso continúa siendo cla-

---

(60).- "En el trienio 1967/69, año éste último del que existen datos oficiales, el crecimiento de la industria química española se ha caracterizado por ser el más elevado dentro de los países que componen la OCDE, con la excepción de todos conocida que es el Japón. El crecimiento medio del período ha sido del 18 por ciento para la industria química en su conjunto, mientras que la industria básica y de producción final tiene una media del 15 por ciento".- "La Industria Química Española en 1971". Conferencia del Presidente del Sindicato Nacional de Industrias Químicas, Excmo. Sr.D. J.M. MUJICA IZA y publicada por la revista "I.Q.", nº 32. Octubre, 1971 páginas 11 y siguientes.

ro y evidente como veremos a continuación .

El valor de la producción de la mayor empresa química española, se mantiene por debajo de los de las más importantes de Europa, (61); 27 veces inferior a la primera sociedad inglesa, 15 veces menor que la francesa y 20 veces menor que la italiana. Desde el punto de vista relativo, la empresa líder nacional representaba tan solo el 7 por ciento de la producción total química española - en el año 1968, (si bien tras de la fusión entre las sociedades - Unión E. de Explosivos - Cia. Minas de Río Tinto (U.R.T.), dicho porcentaje se ha elevado significativamente), en tanto que las empresas líderes europeas significan, en sus respectivos países, el - treinta -inglesa-, y veintidos -francesa- y el treinta y cinco -italiana-, respectivamente.

Si lo que se comparan son cifras absolutas, la inferioridad de la industria química española es muy grande y patentiza el estado de subdesarrollo en el que se encuentran tanto el sector como las empresas integradas en el mismo, por cuanto que el valor de la producción española es cinco veces inferior al de la producción química italiana o francesa, siete veces inferior al de la inglesa y aproximadamente una octava parte de la alemana.

Al llegar a este extremo es necesario recordar el carácter impreciso que reviste cualquier definición que de la producción química se adopte como consecuencia de la vinculación del sector con los restantes sectores industriales, lo que hace que cada país, ca-

---

(61).- Información entresacada de las revistas "Fortune", "Expansion", "Entreprise", "Le Monde" (Semanal) y diarios españoles.

da organismo internacional, posea un criterio particular de delimi  
tación de esta industria y haga extremadamente dificultosa la tarea  
de efectuar comparaciones internacionales entre magnitudes semejan-  
tes. En España, por ejemplo, las definiciones de Industria Química  
elaboradas por los siguientes organismos: Instituto Nacional de Es-  
tadística, Consejo de Economía Nacional, Dirección General de Adua-  
nas, Sindicatos de Industrias Químicas, Ministerio de Industria y -  
Comisión del Plan de Desarrollo, son diferentes, y ello se traduce  
en una disparidad de cifras estadísticas que referidas a magnitudes  
tales como el valor de la producción, volúmen de inversión, perso-  
nal empleado y número de establecimientos -por no citar sino las -  
que desde el punto de vista de nuestro estudio ofrecen un mayor in  
terés-, aumentan la complejidad ya de por sí grande de este sector  
originada aquélla en la de los procesos tecnológicos que emplea.

Para el presente estudio las diferencias criteriológicas  
adoptadas por cada organismo tendrían valor indicativo, si como con  
secuencia de la utilización concreta de uno u otro resultaran sus -  
tancialmente modificadas las características estructurales del sec-  
tor a que a continuación pretendemos analizar. Ello no es así por -  
cuanto que con independencia de la definición formulada por cada en  
tidad, existe una coincidencia grande en orden de las característi-  
cas estructurales señaladas por cada una de ellas en particular, -  
por lo que las diferencias cuantitativas observadas no tendrán otro  
valor que el meramente registrado por su expresión numérica y, consi  
guientemente, no invalidarán las conclusiones que pudieran deducir-  
se del empleo indiscriminado de las estadísticas. El ámbito concep-  
tual al que se ciñe esta investigación se corresponde con el común-

mente utilizado por el Ministerio de Industria y la Comisión del Plan de Desarrollo, organismos ambos que agregan al campo de la química tradicional, los sectores o subsectores de transformación de materias plásticas y caucho, la producción de fibras artificiales y sintéticas y la fabricación de pastas de papel y cartón.

### III.2.a.- Estructura dimensional.

Entre los problemas que hipotecan el desarrollo del sector químico, uno de los más importantes es el que se refiere al grado de minifundismo industrial existente en el mismo. Cuanto se dijo en otra parte de la tesis acerca de la inadecuada dimensión de las plantas industriales españolas, del grado de atomización empresarial en que se desenvuelven la mayor parte de las producciones, o de los obstáculos que en orden de la potenciación de cada actividad plantea el elevado índice de la fragmentación de nuestras industrias puede ser perfectamente aplicable a este sector cuya estructura dimensional muestre una distribución como la recogida en los cuadros III.1 y III.2.

Dichos cuadros presentan una clasificación de los establecimientos químicos existentes en España durante una serie de años, agrupados según intervalos del personal empleado en los mismos, así como la de los empleados o mano de obra activa distribuidos según dichos intervalos. Los cuadros incluyen, de manera análoga, los porcentajes que sobre el total de los establecimientos y mano de obra empleada en los mismos suponen cada una de las categorías anteriores, lo que completa la panorámica dimensional del sector contempla



de a través de dichas cifras.

Un análisis mínimamente riguroso de la estructura dimensional, hubiera llevado a efectuar el examen de los cuadros anteriores para cada uno de los subsectores en que convencionalmente se divide la industria química: química básica, intermedia, de producción final y de consumo final, (o bien, industrias de cabecera, industrias de productos intermedios, e industrias paraquímicas o transformadoras, según la definición adoptada por el organismo correspondiente que realice la investigación). Sin embargo, no se ha considerado oportuno realizar este análisis parcial por exceder de los límites comprendidos en la titulación de la tesis, si bien no se descarta la posibilidad de llevar a cabo dicho estudio en otros trabajos posteriores.

La observación de los cuadros III.1 y III.2 precedentes permite entresacar las siguientes consideraciones:

- El porcentaje de establecimientos existentes con una capacidad media de empleo igual o inferior a cinco personas, resulta muy elevado en relación con el porcentaje que corresponde a los de mediana y gran dimensión, si bien los últimos años parecen indicar una disminución en el número de establecimientos de dimensión más reducida como refleja el cuadro III.1

La suma de los porcentajes que representan las dos categorías o intervalos menores -hasta 5 personas y de 6 a 25 personas-, evidencia el elevado grado de

Cuadro III.1  
ESTRUCTURA DIMENSIONAL DEL SECTOR QUIMICO: DISTRIBUCION DE LOS ESTABLECIMIENTOS

AÑOS	Establecimientos	Más de 500 empl.	251-500	101-250	51-100	26-50	6-25	Hasta 5
1959	V.A. 6.365	32	65	158	196	359	1.452	4.103
	% 100	0,50	1,02	2,48	3,08	5,64	22,82	64,46
1963	V.A. 7.553	34	68	171	241	384	1.709	4.946
	% 100	0,45	0,90	2,26	3,19	5,08	22,64	65,48
1967	V.A. 8.073	31	83	224	328	516	1.982	4.909
	% 100	0,38	1,03	2,77	4,06	6,39	24,55	60,82
1969 <sup>(1)</sup>	V.A. 7.829	34	89	250	366	542	1.955	4.593
	% 100	0,43	1,14	3,19	4,67	6,93	24,97	58,67

(<sup>1</sup>). Últimas cifras recogidas disponibles (Diciembre, 1971)

FUENTE: Sindicato Nacional de Industrias Químicas.

Cuadro III.2

ESTRUCTURA DIMENSIONAL DEL SECTOR QUIMICO: DISTRIBUCION DEL PERSONAL EMPLEADO

AÑOS	Personal empleado		Más de 500 empl.	251-500	101-250	51-100	26-50	6-25	Hasta 5
1959	V.A.	138.030	37.520	24.598	24.289	13.905	13.030	17.082	9.606
	%	100	27,18	16,38	17,60	10,07	9,44	12,37	6,96
1963	V.A.	148.113	34.141	23.221	27.288	17.452	14.184	20.365	11.461
	%	100	23,05	15,68	18,42	11,78	9,58	13,75	7,74
1967	V.A.	174.482	31.499	29.924	35.615	23.696	18.818	23.607	11.323
	%	100	18,05	17,15	20,42	13,58	10,78	13,53	6,49
1969 <sup>(1)</sup>	V.A.	186.662	35.008	31.243	40.144	26.393	19.700	23.443	10.728
	%	100	18,75	16,74	21,51	14,14	10,55	12,56	5,75

(<sup>1</sup>) Últimas cifras oficiales disponibles (Diciembre, 1971)

FUENTE: Sindicato Nacional de Industrias Químicas

fragmentación sobre el que la industria química española está estructurada ya que como pueda verse, más del 80 por ciento de los establecimientos en activo ocupan menos de 25 personas.

- Con independencia del grado de cualificación del personal empleado en los distintos establecimientos, la distribución de éste según categorías dimensionales ofrece una disparidad similar a la expuesta en el párrafo precedente pero en sentido inverso, es decir, las mayores concentraciones de personal empleado tienen lugar en las categorías dimensionales superiores, a pesar de que dichas categorías son las que incluyen un menor número de establecimientos en activo.

Puede afirmarse que los establecimientos con capacidad por encima de los 250 empleados, agrupan un contingente de personal, en cada uno de los años estudiados, superior al 35 por ciento del volumen de empleo del sector, según pone de manifiesto el cuadro III.2

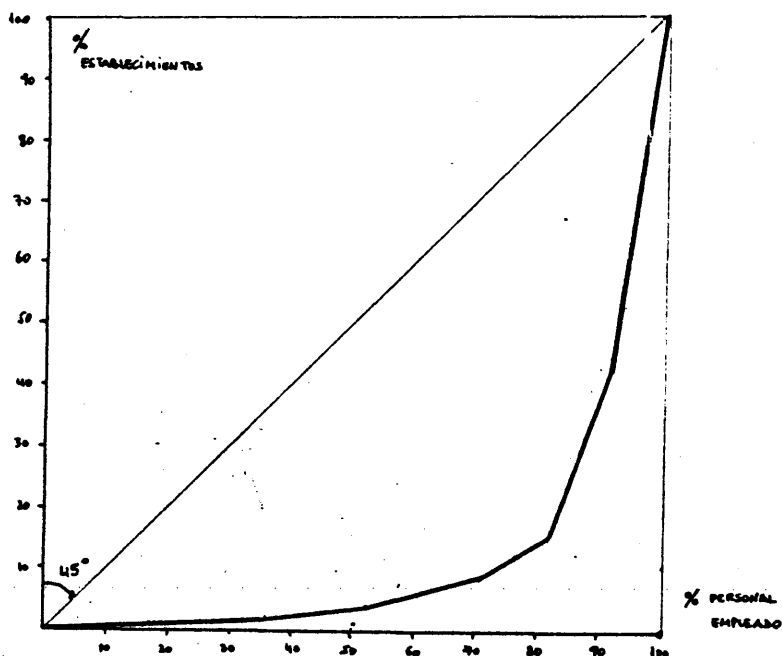
- Como consecuencia de la estructura del empleo y establecimientos comentados en los cuadros anteriores, la dimensión media del establecimiento español se situaba, según datos de 1969, en torno a los 23 empleados, cifra que está muy por debajo de la dimensión media correspondiente a los principales países integrantes de la Comunidad Europea -C.E.E.-, tales como Francia -45 empleados de media-; Alemania -98-; Italia -35-; Holanda -84- y Bélgica -66-.

Cuadro III.3

ESTRUCTURA DIMENSIONAL DEL SECTOR QUIMICO

GRAFICO DE LORENZ. AÑO 1969.

Intervalos	% (1) Establecimientos	% Acumulado	% (2) P. empleado	% Acumulado
Más de 500	0,43	0,43	18,75	18,75
251-500	1,14	1,57	16,74	35,49
101-250	3,19	4,76	21,51	57,--
51-100	4,67	9,43	14,14	71,14
26-50	6,93	16,36	10,55	81,69
6-25	24,97	41,33	12,56	94,25
Hasta 5	58,67	100,--	5,75	100,--
TOTALES	100,-	-, -	100,-	-, -



Los datos anteriores pueden agruparse en la forma dispuesta en el cuadro III.3, al objeto de recoger en un gráfico de Lorenz el grado de dispersión de la mano de obra empleada en relación con los establecimientos existentes.

En la mitad superior del cuadro se han dispuesto los porcentajes que sobre el total de establecimientos y del personal ocupado por la Industria Química española corresponden a los diferentes intervalos investigados para el año 1969; el cálculo de dichos porcentajes permitirá dibujar el gráfico de Lorenz incluido en su mitad inferior.

Como se desprende de la observación del gráfico, el grado de dispersión que muestran las variables examinadas y que viene medido por el alejamiento de la curva respecto a la bisectriz del eje de coordenadas que registra los porcentajes acumulados de establecimientos y de empleo, es ciertamente grande, lo que confirma el carácter minifundista en el sector a la vez que proporciona un índice analítico con que medir el mismo.

El cuadro III.4 realiza un examen comparativo de la estructura dimensionales del sector y de la industria nacional en conjunto, de acuerdo con las categorías que se expusieron en el apartado II.2.a ("Estructura dimensional de las empresas españolas"). Aún cuando la comparación favorece al sector químico en el sentido de que el tamaño de los establecimientos es superior a la media nacional, la importancia significativa que muestran los valores absolutos de las cifras recogidas, constituye un buen indi-

cador del grado de fragmentación en que desarrolla su actividad productiva, quedando ésta plasmada en el 90,6 por ciento de establecimientos artesanos y pequeños (frente al 97,1 por ciento para la media española de esta categoría), el 9 por ciento de tamaño mediano A y B (2,7 por ciento el nacional) y el 0,4 por ciento de grandes establecimientos.

Cuadro III.4

ESTRUCTURA DIMENSIONAL DEL SECTOR QUÍMICO AL 31-XII-1969. SU COMPARACION CON LA DEL CONJUNTO INDUSTRIAL (En porcentajes)

Establecimientos.	Intervalo de dimensión (P. empleado)	Sector Químico		Total industrial	
		Establc.	P. empleado	Establc.	P. empleado
Artesanos y pequeños	De 1 a 50	90,6	28,9	97,1	44,2
Medianos, tipo A	De 51 a 250	7,9	35,6	2,4	22,7
Medianos, tipo B	251 a 500	1,1	16,7	0,3	10,4
Grandes	Más de 500	0,4	18,8	0,2	22,7

FUENTE: Elaboración a partir de los cuadros II.2, III.1 y III.2

No es necesario repetir una vez más cuales son los inconvenientes del pluralismo minientresarial que presenta el sector Químico; basta con su simple enumeración para comprender automáticamente la importancia de los problemas que el mismo tiene planteados: producciones escasas en la mayor parte de los productos, baja productividad empresarial y por persona empleada, competitividad internacional nula o muy reducida, dispersión de esfuerzos, debilidad financiera, inadecuados canales de comercialización, etc.

Todos estos inconvenientes impulsaron al legislador a instrumentar, aunque con carácter común para el conjunto de los sectores industriales, los dos tipos de disposiciones administrativas ya estudiadas en el capítulo II encaminadas a la eliminación de las secuelas derivadas del minifundismo industrial existente:

- Fijando unas dimensiones mínimas y condicionamientos técnicos a las instalaciones industriales de nueva creación.
- Concediendo determinados estímulos a las concentraciones, asociaciones y uniones de empresas.

(La descripción de ambos tipos de medidas se hizo en los epígrafes II.2 y II.3)

### III.2.b.- Localización industrial.

Al excesivo grado de fragmentación que referíamos en el epígrafe precedente, hay que añadir la desecertada localización de las plantas productivas del sector muchas de ellas nacidas al socaí de la política proteccionista imperante al final del siglo XIX, que decisivamente contribuiría al lanzamiento industrial de determinadas provincias.

Puede decirse que la localización de la industria química española se hizo con independencia de los criterios mínimamente recomendados por la teoría económica y, las más de las veces, sin relación incluso con los centros suministradores de materias primas. Si el desarrollo de esta industria aparece estrechamente relacionado con la disponibilidad de primeras materias, el nivel de desarro-



llo del país y, finalmente, por el nivel científico y tecnológico - del propio sector, la conjunción de estos tres factores en el caso particular español descubre el carácter anárquico en que se llevó - a cabo el despegue industrial químico, no muy diferente, por otra - parte, al del conjunto de la Industria nacional.

Como es bien conocido el bajo nivel científico y tecnoló- gico existente, neutralizó la disponibilidad de materias primas bá- sicas para acometer este tipo de producciones. Fue por ello por lo que España, país de arraigada tradición minera, nunca tuvo el rango químico que por su naturaleza le hubiera correspondido, a diferencia de los países europeos de similares características.

Los cuadros III.5 y III.6 recogen para los años de 1959 - y 1969, respectivamente, las provincias cuyo valor de la producción alcanza un porcentaje superior al uno por ciento del total nacional. Entre otros aspectos no menos interesantes, el exámen de dichos cua- dros destaca:

— Al iniciar la década de los sesenta, el 87,25 por cien- to de la producción química española (29,6 mil millo- nes de pesetas) estaba repartido entre 17 provincias, tres de las cuales, Barcelona, Vizcaya y Madrid agru- paban aproximadamente la mitad de la producción glo- bal. Ello es ampliamente significativo por cuanto - que el cincuenta por ciento restante estaba reparti- do entre las 47 provincias restantes.

- Las diferencias que observan los valores de la produc- ción correspondientes a cada una de las provincias -

Cuadro III.5

DISTRIBUCION PROVINCIAL DE LA PRODUCCION QUIMICA - 1959

PROVINCIAS	Valor de la producción (')	%
1 Barcelona	9.401.107	27,69
2 Vizcaya	4.443.638	13,09
3 Madrid	3.834.411	11,29
4 Santander	1.671.623	4,92
5 Oviedo	1.445.142	4,25
6 Ciudad Real	1.416.306	4,17
7 Valencia	1.329.980	3,92
8 Guipuzcoa	1.328.942	3,91
9 Zaragoza	739.779	2,18
10 Tarragona	643.708	1,90
11 Huesca	601.041	1,77
12 Sevilla	568.411	1,67
13 Alicante	505.739	1,49
14 Navarra	498.300	1,47
15 Valladolid	427.233	1,26
16 Palencia	396.758	1,17
17 Murcia	374.389	1,10
TOTAL	29.626.507	87,25
TOTAL NACIONAL	33.948.989	100,--

(') Valor en miles de pesetas

FUENTE: Sindicato Nacional de Industrias Químicas

Cuadro III.6

DISTRIBUCION PROVINCIAL DE LA PRODUCCION QUIMICA- 1969

PROVINCIA	Valor de la producción (¹)	%
1 Barcelona	49.115.278	28,09
2 Madrid	24.626.254	14,08
3 Vizcaya	16.099.644	9,21
4 Santander	7.440.855	4,25
5 Guipuzcoa	6.871.622	3,93
6 Valencia	6.575.628	3,76
7 Tarragonza	5.802.350	3,32
8 Alava	5.112.625	2,92
9 Ciudad Real	4.617.602	2,64
10 Sevilla	4.004.526	2,29
11 Alicante	3.779.895	2,16
12 Zaragoza	3.454.772	1,98
13 Murcia	3.430.774	1,96
14 Castellón	3.275.335	1,87
15 Oviedo	2.655.245	1,52
16 Huesca	2.596.908	1,48
17 Huelva	2.327.783	1,33
18 Málaga	2.173.229	1,24
19 La Coruña	2.109.743	1,21
20 Navarra	2.027.834	1,16
21 Burgos	1.853.200	1,06
22 Palencia	1.822.524	1,04
TOTAL	161.773.626	92,50
TOTAL NACIONAL	174.879.490	100,--

(¹) Valor en miles de pesetas

FUENTE: Sindicato Nacional de Industrias Químicas.

señaladas en el cuadro son considerables, por ejemplo, entre Barcelona -27,69 por ciento- y Murcia -1,10 por ciento-. Los valores extremos nacionales eran, en 1959, los ya apuntados para Barcelona y Zamora, ésta última con solamente el 0,01 por ciento del total nacional.

- Al 31 de diciembre de 1969 había 22 provincias españolas cuya producción química superaba el uno por ciento del total nacional; las tres primeras continuaban siendo Barcelona, Madrid y Vizcaya (ésta última había sido desplazada al tercer lugar), concentrándose en las mismas más del 50 por ciento de la producción global; y en cuanto a las diferencias existentes entre las producciones obtenidas por cada una de las provincias españolas, la situación es idéntica a la de 1959, es decir, destaca Barcelona en primer lugar con más del 28 por ciento, y Zamora en última posición con el 0,01 por ciento.

- A pesar de que los valores absolutos de producción se han visto multiplicados por 5,2 en el transcurso de los años sesenta, las áreas de localización de esta industria permanecen sustancialmente estabilizadas hasta la entrada del I Plan de Desarrollo en 1964. - A partir de dicha fecha, las medidas de política regional arbitradas en el Plan -Polos de Promoción, Zonas de Especial Interés, zonas de preferente localización- influyen decisivamente en el despertar químico de algunas provincias como Huelva, La Coruña, Cas

tellón, etc. o en el definitivo asentamiento de otras, como Tarragona, Guipúzcoa y Alava, entre las más destacadas.

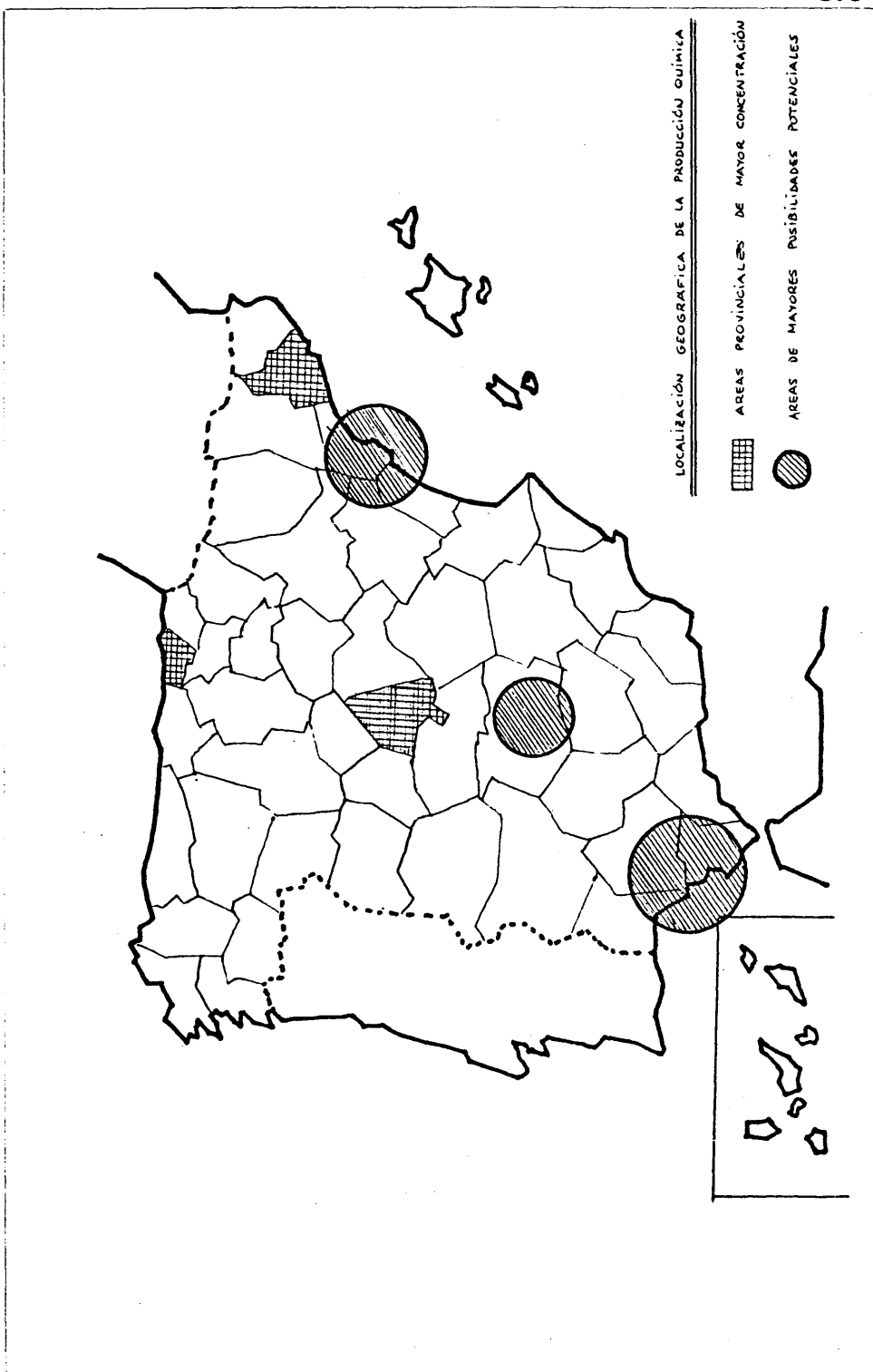
En el gráfico adjunto se han destacado las provincias españolas de mayor producción dentro del sector químico, así como las áreas potenciales de localización que se prevén de cara al futuro. (62).

### III.2.c.- Productividad

Aceptando como definición de productividad la expresión más conocida que relaciona el valor de la producción global del sector con el número de establecimientos existentes, o con el número de personas empleadas en los mismos -según sea el índice de medida-, la evolución que sigue esta variable a lo largo de los últimos años, tal como refleja el cuadro III.7, pone de relieve en cierto modo el grado de aprovechamiento de los recursos disponibles por las unidades productivas del sector, así como el carácter potencial del mismo manifestado por la tendencia expansiva de sus indicadores de productividad.

---

(62). Discurso del Excmo. Sr. Ministro de Industria en la Inauguración de la "Expoquímica 1971". Barcelona 14 de octubre de 1971.



Cuadro III.7

EVOLUCION DE LA PRODUCTIVIDAD EN EL SECTOR QUIMICO

Años	Valor de la producción	Productividad por establecimiento.	Productividad por empleado.
1959	33.948,9	5,333	0,245
1963	61.229,1	8,059	0,413
1964	71.400,9	8,912	0,455
1965	88.961,9	10,899	0,550
1966	104.093,6	12,967	0,613
1967	120.001,4	14,864	0,687
1968	142.817,6	17,944	0,797
1969	174.879,5	22,337	0,936

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del S.N.I.Q.

Conforme dicho cuadro destaca, los incrementos registrados por el valor de la producción del sector, se han visto acompañados de incrementos en la productividad tanto por establecimiento industrial como por persona ocupada en los mismos, aún cuando lógicamente la cuantía de dichos incrementos no sea idéntica en cada caso al intervenir en la determinación de la variable productividad otros factores tecnológicos y de investigación, que en nuestro análisis no tendremos en cuenta.

Al objeto entonces de presentar una perspectiva de la productividad del sector químico en función del tamaño de los establecimientos, se ha construido para los tres últimos años para los cuales se disponen de cifras -1967,1968,1969-, el cuadro III.8 que figura a continuación.

Cuadro III.8

PRODUCTIVIDAD DEL SECTOR Y TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS

AÑOS	Sup. a 500	251-500	101-250	51-100	26-50	6-25	Hasta 5
1967	A	814,171	317,135	123,190	47,522	21,920	5,515
	B	0,801	0,879	0,774	0,657	0,601	0,463
1968	A	938,732	324,845	149,315	55,801	25,221	6,739
	B	0,921	0,919	0,940	0,782	0,696	0,559
1969	A	1,089,095	388,962	172,609	65,974	30,263	7,883
	B	1,057	1,108	1,075	0,914	0,832	0,657
							0,383

A.- Productividad por establecimiento.- B.- Productividad por empleado

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del S.N.I.Q.



El cuadro III.8 refleja, para cada una de las categorías dimensionales en que se ha dividido el sector, la enorme diferencia existente entre los valores de la productividad por establecimiento y por empleado calculados en base al valor de la producción global. A esta discrepancia de cifras no solamente contribuye el número excesivo de establecimientos industriales característico del sector, sino también la inadecuada dimensión de los mismos que concentra en los intervalos de dimensión inferiores el mayor número de ellos, con los menos índices de productividad.

Objetivo relevante para el sector será el de tratar de incrementar el nivel de productividad de nuestras empresas por vía de la concentración, procurando eliminar las explotaciones marginales, modernizando el equipo y mejorando la organización de las industrias, pues en definitiva son estos factores los que limitarán en unos casos o potenciarán en otros la mejora de la variable productividad en los próximos años.

#### III.2.d.- Las concentraciones de empresas en el sector Químico.

Si bien es cierto que el sector Químico mantiene desde la última década un ritmo de crecimiento que puede calificarse de espectacular, también es igualmente cierta la existencia de unos determinados condicionantes de índole estructural cuya eliminación a través de una política adecuada de concentraciones empresariales, permitirá la continuación de dicha tendencia expansiva e incluso una mejora de los índices de crecimiento de cada una de las ramas o subsectores de la actividad.

En los epígrafes que acabamos de analizar han quedado - patentizados algunos de estos condicionantes, especialmente aquellos que más directamente se corresponden con una política de concentración entendida como instrumento de reforma estructural, entre otros:

- Distribución de la producción química nacional en un número excesivo de establecimientos de escasa entidad en el orden competitivo internacional.
- Inadecuada localización de las plantas productivas en algunos de los subsectores tradicionales, aunque es te condicionante se atenúe en los últimos años con la iniciación y despegue de nuevas ramas de actividad y puesta en marcha de complejos químicos integra les en las zonas técnicamente más idóneas.
- Reducidos niveles de productividad, tanto por establecimiento como por persona empleada en el sector, que traducen el escaso índice de competitividad frente al exterior ya señalado.

Podría aún señalarse un cuarto factor condicionante que vendría expresado por la ausencia de planes coordinados de investigación aplicables directamente por las industrias. Tal vez las necesidades de investigación en la industria Química sean superiores a las sentidas por otros sectores industriales en razón al pro pio carácter dinámico de esta industria, o al grado de "colonialis mo tecnológico" en que se desenvuelven una buena parte de las producciones químicas españolas.

¿Cómo han respondido las empresas españolas a la necesidad de concentrar o de aunar sus esfuerzos productivos?.

En el cuadro III.9 se expone la situación real desde la promulgación de las principales disposiciones en esta materia:

Cuadro III.9

CONCENTRACIONES DE EMPRESAS QUIMICAS EN ESPAÑA

AÑOS	Nº de empresas concentradas	Nº de empresas resultantes	Modalidad		Capital (MM. pts.)
			Absorción	Fusión	
Hasta 1966 (1961-1966)	15	7	7	-	( <sup>1</sup> ) 1.474,-
1967	2	1	1	-	580,-
1968	10	4	3	1	3.047,-
1969	15	8	6	( <sup>2</sup> )	6.302,-
1970	12	4	3	1	2.425,-
1971	5	2	2	-	3.791,-
TOTAL	59	26	22	2( <sup>2</sup> )	17.619,-

(<sup>1</sup>) En el período comprendido entre 1961 y 1966, la Unión Española de Explosivos, S.A. intervino en dos operaciones de concentración realizadas durante los años 1962 y de 1963.- El capital de la empresa era de 1.250 millones de pesetas y se ha computado una sola vez.

(<sup>2</sup>) Indica existencia de transmisiones onerosas del patrimonio social

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la S.G.T. del Ministerio de Industria.

El cuadro III.9 distingue dos subperíodos cronológicamente separados por el año 1966. Durante el primero, que abarca el quinquenio comprendido entre 1961 y 1966, fueron quince las empresas que se plantearon la necesidad de concentrar sus esfuerzos productivos, de las cuales quedaron siete empresas resultantes y totalizaron la cifra de 1.474 millones de pesetas, aproximadamente, los capitales reales concentrados.

Dichos resultados son decepcionantes por cuanto que el Instituto Nacional de Estadística había estimado para el año 1964 -año intermedio de este primer quinquenio- la existencia de 6.140 empresas químicas en España, por lo que la comparación entre el número de empresas concentradas y el de existentes en cada año arroja un porcentaje insignificante. (Las conclusiones acerca de la permanencia numérica de estos resultados apenas si varían por el hecho de utilizar indistintamente las definiciones de "empresa" y "establecimiento" que dan el INE y el Sindicato Nacional de Industrias Químicas).

Para el segundo subperíodo -a partir de 1967-, el cuadro III.9 señala un total de 44 empresas concentradas las cuales fueron 19 las empresas resultantes. Lo que caracteriza verdaderamente el fenómeno de concentración en este período, es que la cuantía de los capitales concentrados corresponde a un limitado grupo de las empresas concentradas; prácticamente la casi totalidad de las operaciones planteadas durante estos últimos años fueron llevadas a cabo por las grandes empresas -entendiendo por tales las que superan un capital desembolsado de 175 millones de pesetas-. (63) Es por ello

por lo que, a pesar de que en valores absolutos las cifras de empresas concentradas continúan teniendo escaso valor representativo, cualitativamente, los resultados registrados en estos años al corresponder a empresas grandes (cuya muestra dentro del sector químico es ciertamente reducida) adquieren una mayor significación, si bien aún es temprano para enjuiciar los resultados prácticos de las concentraciones realizadas por cuanto que el análisis crítico de sus consecuencias precisa de una perspectiva temporal más dilatada que la disponible hasta el presente.

La operación más interesante ocurrida dentro del sector químico en los últimos años, ha sido sin duda la fusión de las empresas Unión Española de Explosivos, S.A. y la Cia. Española de Minas de Río Tinto, S.A., operación que dió nacimiento a la empresa "Unión de Explosivos Río Tinto, S.A." que ocupa en la actualidad el primer lugar entre las de su sector atendiendo a la cifra de negocios.

Sin pretender descender a los aspectos técnicos que el planteamiento de esta fusión llevaba consigo implícitos, ya que se trataba de dos de las empresas más importantes por los que hubo de atavesar esta concentración derivaron no de la propia naturaleza de las empresas integrantes sino, más bien, -y según manifestaciones del Consejero-Delegado de la resultante (64)- del "efecto

---

(63). Según el criterio del Instituto de Crédito a Medio y Largo Plazo (hoy Instituto de Crédito Oficial), gran empresa es aquella que posea un capital superior a 175 millones de pesetas.

(64). "Una experiencia española de fusión: Explosivos Río Tinto" Conferencia pronunciada por D. Leopoldo Calvo Sotelo, Consejero-Delegado de Explosivos Río Tinto, S.A., el 24 de octu-

(\*) del país encuadradas ambas en sectores diferentes, los --

enervante de la intervención de la Administración Pública", principalmente en lo que respecta al extenso período transcurrido desde que se solicitaron los beneficios fiscales de la fusión hasta la concesión de dichos beneficios por el Ministro de Hacienda y que fué de trece meses.

Por lo que se refiere a otros aspectos más generales de la misma operación que comentamos, el siguiente párrafo resume de manera concluyente aquéllos y pone de manifiesto los resultados de esta fusión expuestos personalmente por su Consejero-Delegado:

"El proceso de fusión de Explosivos con Rio Tinto, ha cumplido ya sus primeras etapas legales y financieras, pero está aún muy vivo en su sustancia industrial. Puede decirse que, vencidas ya las etapas críticas, la fusión arroja un balance muy satisfactorio, en el sentido de que los problemas son menos de los previstos, y se han encontrado más ventajas de las que se habían inventariado."

Para concluir, se señalan a continuación los principales factores que han contribuido a que el número de concentraciones de empresas químicas españolas sea tan reducido:

- Las peculiares características estructurales del sector resumidas en la inadecuada dimensión de las empresas en funcionamiento -claro exponente del grado de minifundismo existente dentro del mismo cuando no

del carácter familiar de ellas-, la deficiente localización de sus plantas productivas, la escasa productividad, los márgenes de financiación en que desenvuelve su actividad tan reducidos, o la estrechez de los canales de distribución y comercialización de sus productos.

- La rigidez de las disposiciones que sobre la materia existen en vigor, de común aplicación a todos los sectores industriales. Ello a pesar de que las necesidades de concentración empresarial manifestadas por cada uno de dichos sectores, difieren en razón de sus características estructurales específicas, por lo que quizás fuera conveniente ampliar los beneficios típicos de la concentración a dichos sectores durante, por lo menos, el plazo temporal que estimara la urgencia de realizar la reestructuración del sector por esta vía de concentración.
- La dificultad de unificar empresas químicas españolas puede provenir otras veces de la participación del capital extranjero en esta industria que imposibilita, por las propias repercusiones de competitividad exterior que ello lleva implícito, la conclusión de acuerdos de concentración entre empresas técnicamente dispuestas a la firma de dichos acuerdos.
- La lentitud muchas veces excesiva que la tramitación de las operaciones lleva consigo y que puede hacer variar los supuestos de planteamiento de la concentración. Como en otras partes del presente estudio



se ha señalado, la incertidumbre que acompaña estos períodos de silencio administrativo puede influir decisivamente en el desestimiento de los beneficios potenciales a alcanzar y en consecuencia a deshacer la operación.

En el anexo que se incluye se detallan las operaciones de concentración que precedentemente había resumido el cuadro - III.9. La falta de coincidencia en las cifras apuntadas por el cuadro para un año concreto y las operaciones efectivamente recogidas en el anexo, puede ser debida a que el expediente de concentración fuera estudiado en los últimos días del año y, en consecuencia, su registro se incluyere en el año inmediato siguiente.

La elaboración del Anexo ha sido realizada hasta el año 1967 según la publicación "Concentración de Empresas" elaborada - por la Secretaría General Técnica del Ministerio de Industria; para los años posteriores, a través del Servicio de Estudios de la citada Secretaría General Técnica.

Anexo (')  
CONCENTRACIONES DE EMPRESAS QUIMICAS EN ESPAÑA

Empresas concentradas	Empresa resultante	Modalidad de Concentración	Capitales con- centrados en MM. de pts.)	Año
1. Productos Pirelli, S.A. 2. National Pirelli, S.A.	Productos Pirelli SA	Absorción (V)	1. 50 2. 45	1961
1. Hoechst Ibérica, S.A. 2. Laboratorios Activión SA	Hoechst Ibérica	Absorción (H)	1. 7 2. 7	1961
1. Unión Española Explosi- vos, S.A. 2. Explotaciones Potásicas	Unión E. Explosivos	Absorción (V)	1. 1.250 2. 80	1962
1. Industrias Q. Canarias 2. Fábricas Químicas, SA.	Industrias Químicas Canarias, S.A.	Absorción (H)	1. 90 2. 100 R. 150	1963
1. Unión Española Explosi- vos, S.A. 2. Producción Agroindus- trial, SA. (PAGRA SA)	Unión Española de Explosivos, S.A.	Absorción (H)	1. 1.250 2. 15	1963
1. Ci ba, S.A. 2. Caloroficio, S.A. 3. Laboratorio Químico- Farmacéutico Garriga	Ciba, S.A.	Absorción (V)	1. 100 2. 4 3. 20	1964
1. Candina, S.A. 2. Una empresa individual	Candina, S.A.	Absorción (V)	1. 20 2. 0,2	1965
1. La seda de Barcelona SA 2. Perlofil, S.A.	La seda de Barcelo- na, S.A.	Absorción (H)	1. 766 2. 400 R. 1.166	1968
1. E.N. Celulosas de Huel- va, S.A. 2. E.N. Celulosas de Mo- tril, S.A. 3. E.N. Celulosas de Pon- tevedra, S.A.	E.N. de Celulosas, S.A.	Fusión (H)	1. 504 2. 384 3. 410	1968

Empresas concentradas	Empresa resultante	Modalidad de Concentración	Capitales concentrados (en MM. de pts.)	Año
1. Muñuzuri-Ripolín-Georget, S.A. 2. Productos Sirio, S.A. 3. S.A. Pinturas Sumasa	Muñuzuri-Ripolín-Georget, S.A.	Absorción (H)	1. 96 2. 30 3. 10 R. 136	1968
1. Etino Química, S.A. 2. Monsauto Ibérica SA	Etino-Química, S.A.	Absorción (V)	1. 240 2. 400 R. 640	1968
1. Dow Unquinesa SA 2. S.A. Nevín	Dow Unquinesa SA	Absorción (V)	1. 958 2. 33 R. 991	1968
1. Fefasa 2. Acsa 3. Concentro, S.A.	Altamira, S.A.	Fusión (V)	R. 250	1968
1. Productos Pirelli SA 2. Sdad Gral. Cables Eléctricos, S.A.	Productos Pirelli SA	Absorción (H)	1. 1.000 2. 35 R. 1.035	1969
1. Houghton Hispania SA 2. Materiales Oleícolas	Houghton Hispania	Absorción (H)	1. 100 2. 12 R. 112	1969
1. REPESA 2. Cía. Auxiliar Marítima de Escombreras	REPESA	Absorción (V)	R. 1.713	1969
1. Hutchinson, Ind. caucho, S.A. 2. Caucho Técnico SA.	Hutchinson, S.A.	Absorción (H)	R. 16,7	1969
1. Pulchra, S.A. 2. Montana, S.A.	Consolidad de Pinturas, S.A.	(T.O.)	R. 6,5	1969
1. Unión E. Explosivos 2. Cía. E. Minas de Río Tinto	Unión Explosivos-Río Tinto, S.A.	Absorción (V)	1. 1.529 2. 1.500 R. 3.029	1969
1. Catalana de Abonos 2. Barrau, S.A. 3. Establecimientos Gailhard, S.A.	Catalana de Abonos	Absorción (H)	1. 162 2. 35 3. 20	1969

Empresas concentradas	Empresa resultante	Modalidad de Concentración	Capitales con centrados (en MM. de pts.)	Año
1. Derivados vinícolas 2. Polímeros Industriales	Polímeros y derivados españoles S.A.	Fusión (H)	5,7	1970
1. Derivados del Azufre 2. Química del Bayas S.A.	Derivados del Azufre, S.A.	Absorción (H)	69	1970
1. Unión E.de Explosivos 2. Abonos Sevilla, S.A. 3. Explosivos Andaluces 4. Potasas Victoria S.A.	Unión Española de Explosivos, S.A.	Absorción (V)	2.230	1970
1. Sida, S.A. 2. Poliquímica, S.A. 3. Pulix, S.A. 4. Técnica, S.A.	Sida, S.A.	Absorción (H)	8,5	1970
1. Unión Explosivos Río-Tinto, S.A. 2. Sdad. Ibérica del Nitrógeno, S.A. 3. Potasas Ibéricas S.A.	Unión Explosivos Río-Tinto, S.A.	Absorción (H)	1. 1.280 2. 350 3. 35	1971
1. Foret, S.A. 2. Peróxidos, S.A.	Foret, S.A.	Absorción (H)	1. 446 2. 100	1971
<p>Notas: (V) Vertical (H) Horizontal (T.O.) Transmisión Onerosa</p>				
<p>FUENTE: Secretaría General Técnica del Ministerio de Industria.- 1971</p>				

#### **IV CONCLUSIONES**

En base al análisis realizado en los capítulos precedentes, y siguiendo un orden similar a su contenido, las principales conclusiones que se obtienen son las siguientes:

- 1.- La tendencia a la concentración de empresas se manifiesta por igual en la mayor parte de los países del mundo occidental, si bien su intensidad varía para cada uno de los sectores industriales en donde se producen en función del peso e importancia de dichos sectores sobre el conjunto de las actividades económicas del país.

El planteamiento inicial del fenómeno tiende a conseguir que varias unidades productivas que aisladamente resultan inadecuadas para atender a la cobertura de la demanda del mercado, den lugar, por su integración técnica y económica, a una empresa dimensionalmente superior, que además de reunir las características requeridas por dicho mercado les permita -paralelamente- obtener una mayor rentabilidad.

- 2.- Convencionalmente se admiten dos procedimientos o técnicas del crecimiento empresarial: interno, es decir, cuando las decisiones que afectan a la modificación de las estructuras productivas de la empresa son tomadas en el ámbito de la misma, y externo, en cuyo caso, su organización productiva se ve afectada por la cooperación con otras unidades económicas con vistas a alcanzar unos objetivos concretos, v.g., la especialización o la diversificación productiva, la concurrencia a nuevos mercados, o

incluso la superación de una etapa crítica surgida en el transcurso de su normal evolución. La utilización de - cualesquiera de ambos procedimientos depende no tanto de las peculiares características de las empresas como de la estructura del sector de encuadramiento, e incluso de - las condiciones generales de la economía del país. Sin - embargo, la vía de crecimiento externo, al admitir la - integración de patrimonios como fórmula de acceso a dimensiones más amplias, despliega el campo de posibilidades de la concentración empresarial y se proyecta como - el instrumento más idóneo y eficaz de modificación de - las estructuras productivas de la empresa, de ahí el interés que suscita su utilización por la Industria contemporánea.

3.- En la programación de toda concentración, intervienen un conjunto de elementos cuya operatividad real limita finalmente el alcance de la operación. Son éstos los siguientes: los objetivos perseguidos -que suelen ser el - mejor aprovechamiento de los recursos técnicos y económicos de la empresa de acuerdo con los criterios de racionalidad productiva-; las motivaciones de las partes - o grupos económicos que deciden la concentración, -grupo de los absorbentes, grupo de los concentrados y grupo de los intermediarios o grupo profesional encargado de - ponderar la conveniencia de la operación-; la oportunidad con que se lleva a cabo la colaboración interempresarial -también denominado factor logístico de la concentración-; y el cauce jurídico y financiero de la misma o expresión del modelo institucional por el que discurre el planteamiento de la operación según la normativa que reconocen las disposiciones vigentes.

4.- La cooperación interempresarial, admite una amplitud de formas tal, que convierte en problema harto complejo el de definir ce da una de las modalidades que puede revestir la concentración de empresas. Sin embargo, se ha procurado a lo largo de la tesis polarizar dichas modalidades en torno a dos tipos de concentración: técnica y económica, cuya distinción no siempre será factible de realizar si se parte del supuesto previo de que en ambos casos, el objetivo final no es otro que la racionalización de las estructuras productivas de la empresa. En el primero de ellos, la concentración técnica, dicha racionalidad equivale al mantenimiento y creación de grandes unidades dimensionales, establecidas según avanzados criterios tecnológicos y que emplean sistemas de fabricación de grandes series y procesos. La concentración económica implica, fundamentalmente, la centralización de medios económicos y financieros con vistas a conseguir los objetivos del crecimiento empresarial al menor coste posible; sus manifestaciones serán por tanto todo lo amplias que le permitan alcanzar los objetivos previamente programados el resultado de la concentración.

5.- Las operaciones de concentración llevan consigo -entre sus objetivos más destacados-, el logro para las empresas agrupadas de incrementos en la producción, mayor flexibilidad en los márgenes comerciales y una superior autonomía financiera. Además de estos fines que pudiéramos calificar de consustanciales al fenómeno, la política española vigente en materia de concentraciones de empresas, estimule, con la concesión de unos determinados beneficios fiscales y financieros, el fortalecimiento de



los lares de colaboración interempresariales.

El análisis del número de operaciones llevadas a cabo en el país desde que se dictan las primeras disposiciones sobre concentración empresarial (artículo 135 de la LRT de 1957) hasta nuestros días, permite deducir que, a pesar de las ventajas apuntadas, las concentraciones inspiradas en los estímulos legales dispuestos son más bien escasas, y que por el contrario, la realidad descubre que el mayor número de operaciones ha correspondido a empresas que de este modo consolidaban jurídicamente una situación de hecho, y cuyas características más destacables eran las vinculaciones en forma de participación en el capital social de las concentradas, existencia de Consejos de Administración comunes, o pertenencia a un mismo grupo financiero.

6.- A pesar de que el tiempo transcurrido desde la realización de determinadas operaciones de concentración de las apuntadas en nuestro estudio -1959 a 1970-, pudiere considerarse suficiente como para poder enjuiciar la efectividad de sus planteamientos, la gran disparidad que existe entre los objetivos de cada operación, las diferencias estructurales entre las empresas resultantes, o la imposibilidad de hacer un balance de resultados entre las realizaciones conseguidas y las programadas, dificulta la adopción de una postura definitiva acerca de la política española en vigor en materia de concentración. (Sobre todo habida cuenta de las semejanzas que guarda con respecto a la política francesa que le sirvió de inspiración a nuestro legisla

dor para su instrumentación en nuestro país, y de que los resultados más recientes que ofrece el país vecino sobre el particular son los de que una de cada dos operaciones viene a ser un fracaso).

El escaso número de concentraciones aprobadas -991 empresas para 251 resultantes de las cuales un 65 por ciento aproximadamente eligieron la modalidad de absorción que como es sabido supone la disolución o separación de alguna de las empresas en favor de la absorbente que subsiste con su propia entidad jurídica-, constituye una significativa demostración de la parquedad de los resultados obtenidos en el país con la política sobre concentraciones vigente, aunque es posible que existan razones distintas de las meramente doctrinales que hayan influido de alguna forma en la ridícula cifra de concentraciones anual que registra el período (aproximadamente, la media es de 20 operaciones por año).

7.- Entre las causas a las que imputar tan baja cifra de concentraciones en España apuntamos las siguientes:

- a.- Rigidez de los estímulos creados por la ley a los supuestos previos de la concentración. Dicho de otro modo, la concesión discrecional por el Ministro de Hacienda de los beneficios fiscales y financieros, solo es factible si la operación adopta las modalidades reconocidas por la ley.
- b.- Escaso realismo de la legislación vigente en relación con la estructura interna de cada sector industrial. Tal vez valiera la pena efectuar un análisis más profundo de los

estímulos legales dispuestos, para cada uno de los sectores industriales, al objeto de que la actual política vigente - tuviese mayor coherencia con los planteamientos, ya que de acuerdo con las mismas se aplican iguales criterios, v.g., para la concentración de fábricas de automóviles que de - pastas de sopa.

- c.- Inconvenientes de tipo laboral, derivados de la aplicación de unas disposiciones sobre esta materia excesivamente rígidas ante las consecuencias de la concentración. (Por ejemplo, la reducción de plantillas puede gravar decisivamente los presupuestos de la empresa resultante).
- d.- Lentitud en la tramitación burocrática. A pesar de que la concesión de los beneficios fiscales está prevista por la ley para un plazo no superior a los sesenta días contados a partir de la presentación de la solicitud en el Ministerio de Hacienda (Registro General), en la práctica son con tados los expedientes cuya tramitación llega a resolverse en el plazo inferior a los tres meses. (Y en ello mucho - tiene que ver la importancia de la concentración que se - solicita, cuyo estudio puede consumir mayor o menor tiempo según sus características).

El coste que para las empresas supone este desfase temporal viene agravado por la pérdida de ritmo en la actividad productiva que suele acompañar la espera de la con cesión de los beneficios solicitados, circunstancias que - influyen en la generalización de concentraciones encubiertas y en la reincidencia de vicios administrativos, de tipo fraudulento, que contrapesen los costes de dicho desfa-

se. (Como ya se dijo, cerca del 80 por ciento de las operaciones aprobadas durante los últimos años tenían el carácter de concentraciones encubiertas, en el sentido de que las empresas participantes venían desde entaño manteniendo lazos comunes).

e.- La participación del capital extranjero en las empresas españolas introduce un elemento de "inconcentrabilidad" en las mismas que la ley ignora totalmente. Existen sectores industriales en los que esta característica se acentúa notoriamente, como es el caso del sector químico.

8.- En cuanto a las Sociedades de Empresas, a la hora de otorgar los beneficios fiscales y financieros, la ley se inclina por la neutralidad impositiva y por la apertura del mercado de capitales para la Sociedad constituida. No obstante, a la vista de los escasos resultados alcanzados -tanto en número como de empresas participantes-, hemos de convenir en que la solución al problema del minifundismo empresarial español, no se alcanzará tanto por las disposiciones que la Administración adopte para su corrección, cuanto por la voluntad decidida de los empresarios que, habiendo valorado objetivamente su situación actual, y considerando sus perspectivas futuras de desarrollo e incluso de supervivencia en el mercado, resuelven mejorar sus perspectivas procurando coordinar su actividad con quien le resulte más conveniente y esté animado por idénticas aspiraciones. La función que en este orden de cosas está asignada a la Administración, no es otra que la de fomento y apoyo a las iniciativas de los empresarios individuales con independencia de la

modalidad que finalmente adopten.

9.- Como medidas para favorecer el mayor número de concentraciones en España, se proponen, fundamentalmente, las siguientes:

- Revisión de los estímulos existentes ajustándolos más fielmente a la problemática española en cada uno de los sectores. Al respecto deberían ponderarse los inconvenientes laborales, sociológicos, de reconversión industrial, etc., que llevan consigo las concentraciones industriales, y procurar su eliminación en la forma menos onerosa para la economía general del país.
- Eliminar el desfase temporal que lleve consigo la solicitud de los beneficios dispuestos por la ley. Ello podría hacerse presuponiendo para aquellos sectores en los que sean más convenientes estimular las concentraciones, la concesión automática de dichos beneficios una vez comprobada la sujeción formal de los expedientes a los requisitos laborales de la solicitud. (En definitiva ello no sería sino flexibilizar la postura del Ministerio de Hacienda simplificando el procedimiento administrativo al máximo posible).
- Estudiar el problema particular de la participación del capital extranjero en nuestra Industria y los inconvenientes que de ahí derivan al planteamiento de las concentraciones empresariales.

10.- La recapitulación de las conclusiones precedentemente señaladas a los sectores industriales investigados: sector Siderúrgico y sector Químico, concretan para ambos los que se exponen -

seguidamente:

- El mercado del acero resulte ser el mercado oligopolista por definición. El acercamiento interempresarial que caracteriza la economía moderna, se ve espoleado en el caso del sector Siderúrgico por la constante mejora en las condiciones competitivas de los mercados internacionales, y que suelen llevar emparejadas una reducción de los costes del producto, el incremento de las productividades respectivas de los factores de producción y el aumento paralelo de las dimensiones de las plantas ante la continuada realización de las economías de escala.

La necesidad acuciante de capitales con los que sufragar las costosas inversiones que precisa el sector Siderúrgico, puede ser el elemento que impulse la tendencia de las empresas a unificar sus esfuerzos económicos por la vía estable de la concentración.

- Con mayor intensidad -seguramente- que en el resto de los sectores industriales las concentraciones de empresas en el sector Químico concreten su motivación en los tres tipos de factores conocidos de carácter técnico, económico o comercial y financiero.

La necesidad de incrementar la investigación tecnológica - en cada una de sus ramas de actividad, el abastecimiento de las materias primas indispensables a la iniciación de nuevas producciones, la consolidación y/o expansión de los mercados en donde dichas producciones se venden, la amortización acelerada de los equipos y proyectos de investigación en curso

ante el grave riesgo de la obsolescencia, etc., constituyen entre tantos imperativos del fenómeno de la concentración empresarial en el sector, a los que se oponen, sin embargo, - entre tantos obstáculos estructurales e institucionales para su puesta en práctica.

- Existe una fuerte tendencia a la integración vertical entre las empresas del sector, si bien puede decirse que es similar a la manifestada en los demás países industrializados. El hecho de que las empresas pretendan completar el ciclo productivo desde el aprovisionamiento de las materias básicas, hasta los escalones finales de la transformación, tal vez justifique la profusión de su empleo como modalidad de la concentración de nuestro país.
- Dado el considerable grado de penetración que muestra el capital extranjero en la industria Química nacional, una de las medidas más interesantes que deberían estudiarse, sería la - reglamentación de dicha participación extranjera en las empresas españolas con vistas a eliminar la 'inconcentrabilidad' - que por definición exista entre las filiales de grupos financieros internacionales con capital invertido en nuestro país.

A dichas empresas -por principio no pueda interesarles el crecimiento productivo de sus filiales orientado a la exportación, toda vez que en el mercado internacional dicha expansión <sup>se</sup> traduciría en la modificación de las condiciones de competitividad existentes, resultando así perjudicadas las propias sociedades principales.

---

LEGISLACION BASICA SOBRE CONCENTRACIONES DE EMPRESAS

- Ley de Reforma Tributaria de 26-XII-1957, - Artículo 135
- Ley de 28 de diciembre de 1963 sobre Asociaciones y Uniones de empresas.
- Orden de 25 de enero de 1964, por la que se desarrolla la Ley de 28-XII-1963.
- Decreto de 27 de julio de 1964 sobre adaptación de exenciones fiscales a la Ley de Reforma del Sistema Tributario de 11 de junio de 1964.
- Orden de 5 de abril de 1965, por la que se regula el procedimiento para los beneficios fiscales a las concentraciones de empresas.
- Decreto-ley de 3 de octubre de 1966
- Decreto-ley de 26 de julio de 1967, sobre adaptación de exenciones fiscales a la ley de Reforma del Sistema Tributario.
- Decreto de 25 de noviembre de 1971, por el que se dictan normas para la aplicación de los beneficios fiscales a la concentración e integración de Empresas.



BIBLIOGRAFIA CONSULTADA.

ALVAREZ QUELQUEJEU, L.C.- "La sociedad de responsabilidad limitada como instrumento de la concentración de empresas".- Secretaría de Publicaciones de la Universidad de Valladolid (1958).

BELTRAN, L. y OLIART, A.- "Influencia del sistema tributario sobre las dimensiones de las empresas españolas".- Sociedad de Estudios y Publicaciones.- Madrid (1966).

CASTAÑEDA, J.- "Lecciones de Teoría Económica".- Editorial Aguilar Madrid (1968).

CHARDONNET, J.- "Géographie industrielle". Tome 2: "L'industrie".- Editions Siray. Paris (1965).

FERNANDEZ MARINA, E.- "La realidad de las concentraciones en España".- Boletín de Estudios Económicos de la U.C.D.- Nº 70 (1967).  
- y ARENAS GARCIA J.F.- "Concentración de empresas".- Servicio de Publicaciones del Ministerio de Industria. Madrid (1968).

FUENTES QUINTANA, E.- "La dimensión de la empresa en España como problema económico y social" (Ciclo de conferencias de la A.C.N.P.).- Edita Euroamérica. Madrid, (1964).

GALBRAITH, J.K.- "El nuevo estado industrial".- Editorial Ariel. - Colección Zetsin. Barcelona (1967).

GARRIGUES WALKER, A.- "Fusión y concentración de empresas". (Ciclo de conferencias A.P.D.).- Madrid (1966).

GOLDMAN, B.- "Coopérations, concentrations et fusions d'entreprises dans la C.E.E." Publicado en la Revue du Marché Commun.- Nº. 109.- (1968).

HIPOLA ALEIXANDRE, J.L.- "El estudio de la dimensión y condiciones mínimas que han de reunir las empresas de un sector".- Revista "Economía Industrial" Nº. 67.- (1969).

HOLTZ, Robert.- "El entorno actual de las P.M.E. Problemas y soluciones".- Revista "Economía Industrial" Nº. 90.- (1971)

HORNILLOS, Carlos.- "Problemas de la mediana y pequeña industria en España".- Publicaciones del Fondo para la Investigación Económica y Social de la C.E. Cajas de Ahorros.- Madrid (1970).

HOUSSIAUX, Jacques.- "Le pouvoir de monopole".- Paris. Editorial Sirey. (1968).

- "La stratégie des concentrations d'entreprises et les conditions de leur succès".- Revue du Marché Commun, Nº. 109. (1968).

- "Las modalidades de la transformación de estructuras en Francia".- Boletín de Estudios Económicos Nº. 49. (1960)

MARCHAL, André.- "Nécessité économique des concentrations et fusions" Publicado en la Revue du Marché Commun, Nº. 109. (1968).

MARSHALL, Alfred.- "Principios de Economía", Editorial Aguilar.- Madrid, (1948).

MARTINEZ CORTIÑA, R.- "Condicionamientos y aspectos básicos de la reforma estructural".- Publicado en el libro "Estudio sobre la reforma de estructuras". Edita Instituto de Estudios Sindicales, Sociales y Cooperativos. Madrid, 1969.

- "La influencia de la metodología estructuralista en la economía".- Publicado en "Anales de Economía".- Nº. 9, 1971

- y SAMPEDRO, J.L. "Estructura económica, teoría básica estructura mundial".- Ediciones Ariel . 2ª edición, Madrid, 1970.

NAPOLEONI, Cl.- "Diccionario de Economía Política". Editorial Castilla.- Madrid 1962.

G. NGUYEN TIEN HUNG.- "Las economías de escala y la integración económica".- Revista "Finanzas y desarrollo" Nº 2. 1968.

OSKAR LANGE.- "Ensayos sobre planificación económica" Editorial Ariel Quincenal.- Barcelona, 1970

PECO, Franco.- "L'acier face aux theories économiques". Edita Nuove edizioni Milano.- Milano, 1971

SADOC, Pierre.- "Fusions et concentrations, nécessité économique?" Paris. ESSOR-ESSEC. 1966.

SALLEZ y SCHLEGEL.- "la soustraitance dans l'industrie".- Paris Editorial Dunod. 1963

SAMPEDRO, José Luis.- "Realidad económica y Análisis estructural"  
Editorial Aguilar, Madrid, 1967

- y MARTINEZ CORTIÑA, R.- "Estructura Económica, Teoría  
básica y estructura mundial". Editorial Ariel. 2ª edi  
ción. Madrid, 1970

SCHÖSSER, Franz.- "Los problemas de la concentración de empresas  
en la República Federal Alemana".- Boletín de Estudios  
Económicos, nº 49. 1960

URIA, Rodrigo.- "Teoría de la concentración de empresas". Revista  
de Derecho Mercantil. 1949.

VELARDE, SANTOS y CERROLAZA.- "La dimensión de la explotación in-  
dustrial en España". Secretaría General Técnica del -  
Ministerio de Trabajo. Madrid, 1963

VICENT CHULIA, F.- "Concentración y unión de empresas ante el De-  
recho español".- Confederación Española de Cajas de -  
Ahorros.- Madrid, 1971.